

Abstracts/Résumés

Accounting and Undocumented Work

DEAN NEU

Little is known about how accounting and the employment of workers, both legal and illegal, interact in the modern market economy. Starting from the assumption that accounting-informed institutional regulations both organize and come to define particular forms of economic activity, the study first documents these regulations in one developed economy. The study then examines the strategies used by employers and workers without documents to work within and around these regulations. The study shows the salience of accounting within the domain of undocumented work. Further the analysis reveals not only the contextual factors such as needs, opportunities, and tolerance for risk that influence the adopted strategies but also how accounting-related strategies may stray beyond the justifiable and into the area of illegality. Thus the study shows how accounting-implicated strategies on the part of employers and workers without documents contribute to the functioning of the market for undocumented workers and, in many cases, make these exchanges possible.

The full text of this paper begins on p. 13 of this issue.

Comptabilité et travail sans papiers

DEAN NEU

Les connaissances sont minces en ce qui a trait à l'interaction entre la comptabilité et l'emploi, légal ou non, de travailleurs dans l'économie de marché moderne. En s'appuyant sur l'hypothèse selon laquelle les règlements institutionnels inspirés par la comptabilité structurent l'activité économique et en viennent à définir les formes particulières de cette activité, l'auteur recense d'abord ces règlements dans une économie développée. Il examine ensuite les stratégies utilisées par les employeurs et les travailleurs sans papiers pour respecter ces règlements ou les contourner. L'étude établit la place prépondérante de la comptabilité dans le secteur du travail sans papiers. L'analyse révèle au surplus non seulement les facteurs contextuels qui influent sur les stratégies adoptées, tels que les besoins, les possibilités et le degré de tolérance au risque, mais également la façon dont les stratégies liées à la comptabilité peuvent s'écarter de ce qui est justifiable et tomber dans l'illégalité. L'étude montre donc comment les stratégies faisant appel à la comptabilité auxquelles ont recours les employeurs et les travailleurs sans papiers contribuent au fonctionnement du marché de ces travailleurs et, dans de nombreux cas, rendent ces échanges possibles.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 13 du présent numéro.

Accounting Conservatism, Aggregation, and Information Quality

QINTAO FAN and XIAO-JUN ZHANG

This paper demonstrates that conservative aggregation in accounting often improves the overall quality of information produced and therefore enhances the welfare of accounting information users. We study the optimal accounting policy when a firm can control the quality of accounting information through costly and noncontractible action. In our model, the accounting system not only affects the quality of reported information ex post, but also the quality of information generation ex ante. It is shown that a desirable accounting system has two key features: (i) the accounting report aggregates, rather than reports directly, the underlying information and (ii) the accounting has a conservative bias. By invoking conservative aggregation, which serves as a commitment to an apparently inefficient accounting scheme given the ex post information quality, firms are induced to spend more effort controlling information quality.

The full text of this paper begins on p. 38 of this issue.

Prudence comptable, regroupement et qualité de l'information

QINTAO FAN et XIAO-JUN ZHANG

Les auteurs démontrent que le regroupement prudent en comptabilité améliore souvent la qualité globale de l'information produite et favorise, par conséquent, la satisfaction des utilisateurs de l'information comptable. Ils étudient la méthode comptable optimale dans le cas où l'entreprise peut contrôler la qualité de l'information comptable en appliquant une mesure onéreuse ne pouvant faire l'objet d'un contrat. Dans leur modèle, le système comptable influe non seulement sur la qualité de l'information publiée *a posteriori*, mais également sur la qualité de l'information produite *a priori*. Il appert qu'un système comptable, pour être souhaitable, doit présenter deux caractéristiques principales : i) le rapport comptable doit regrouper l'information sous-jacente, plutôt que d'en rendre compte directement; et ii) la comptabilité doit privilégier la prudence. En invoquant un regroupement prudent, ce qui équivaut à adopter une stratégie comptable en apparence inefficace, compte tenu de la qualité de l'information *a posteriori*, les entreprises sont amenées à consacrer davantage d'effort au contrôle de la qualité de l'information.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 38 du présent numéro.

Auditors' Organizational Form, Legal Liability, and Reporting Conservatism: Evidence from China

MICHAEL FIRTH, PHYLLIS L. L. MO, and RAYMOND M. K. WONG

This study uses a unique institutional setting in China to investigate empirically the association between the organizational form of CPA firms (unlimited liability versus limited liability) and the reporting conservatism of auditors. Based on a sample of 5,007 audits of Chinese listed companies from the period 2000–2004, we find that auditors in unlimited liability partnership firms are more likely to issue modified audit opinions than are auditors in limited liability CPA firms. This auditor conservatism stems from distressed firms with going-concern opinions, and we find no statistical evidence that partnerships give more modified opinions for nondistressed firms. In addition, auditors are less likely to issue modified reports after they incorporate the firm in the limited liability form. These analyses support our hypothesis that a limited liability regime induces lower auditor reporting conservatism. Our study contributes to the broader debate on liability reform in the auditing profession.

The full text of this paper begins on p. 57 of this issue.

Forme d'organisation des auditeurs, responsabilité civile et prudence dans les rapports : données chinoises

MICHAEL FIRTH, PHYLLIS L. L. MO et RAYMOND M. K. WONG

Les auteurs choisissent le contexte institutionnel particulier de la Chine pour effectuer une analyse empirique du lien entre la forme d'organisation des cabinets d'expertise comptable (sociétés à responsabilité illimitée ou sociétés à responsabilité limitée) et la prudence des auditeurs dans leurs rapports. À partir d'un échantillon de 5 007 audits de sociétés chinoises cotées réalisés entre 2000 et 2004, les auteurs constatent que les auditeurs de cabinets à responsabilité illimitée sont davantage susceptibles de produire des rapports d'audit modifiés que les auditeurs de cabinets d'expertise comptable à responsabilité limitée. Cette prudence des auditeurs vient des entreprises en difficulté dont la continuité de l'exploitation est compromise, et les auteurs ne relèvent aucune preuve statistique que les cabinets à responsabilité illimitée produisent davantage de rapports modifiés à l'égard des entreprises qui ne sont pas en difficulté. De plus, les auditeurs sont moins susceptibles de produire des rapports modifiés une fois le cabinet constitué en société à responsabilité limitée. Les résultats de cette analyse étayent l'hypothèse des auteurs selon laquelle un régime de responsabilité limitée atténue la prudence dont les auditeurs font preuve dans leurs rapports. L'étude vient alimenter le débat plus large sur la réforme de la responsabilité dans la profession d'auditeur.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 57 du présent numéro.

Audit Fee Reductions from Internal Audit-Provided Assistance: The Incremental Impact of Internal Audit Characteristics

LAWRENCE J. ABBOTT, SUSAN PARKER, and GARY F. PETERS

We question whether audit committee oversight, resource commitments, and the sourcing of internal audit functions have value implications for external audit reliance on internal audit assistance. When evaluating the quality of internal audit, professional standards guide external auditors to consider the oversight of, and resource commitment to, the internal audit function. Alternatively, to promote higher quality, some organizations outsource internal audit services to independent outside auditors. However, oversight roles, resource commitments, and outsourcing strategies are not costless alternatives for strengthening internal audit functions. Despite the findings of prior research that internal audit quality and consequent external audit reliance on internal audit assistance are functions of these dimensions, little is known about the separable influence of these characteristics on the value of assistance provided. We introduce new measures of internal audit assistance, oversight influence, resource commitments, and their distinct impact on external audit fee reductions resulting from reliance on internal audit assistance. Our results are consistent with external auditors using internal auditors for higher value tasks (not just more tasks) when the audit committee oversight and/or resource commitments to internal audit functions increase. Although we find economic advantages for *outsourced* internal audit assistance, these advantages are mitigated by increases in audit committee oversight and resource commitments to *in-house* internal audit functions. Moreover, our results suggest that, to enhance the organizational status of internal audit, organizations should not only consider the *official* placement of the internal audit function, but also *informal* influences from the organization's oversight functions, including the executive suite and the audit committee.

The full text of this paper begins on p. 94 of this issue.

Réduction des honoraires d'audit grâce au travail d'audit interne : incidence marginale des caractéristiques de l'audit interne

LAWRENCE J. ABBOTT, SUSAN PARKER et GARY F. PETERS

Les auteurs se demandent si la surveillance assurée par le comité d'audit, l'affectation des ressources et l'impartition des fonctions d'audit interne ont des répercussions, en ce qui a trait à la valeur, sur le choix des auditeurs externes d'utiliser le travail de l'audit interne. Dans l'évaluation de la qualité de l'audit interne, les normes professionnelles recommandent aux auditeurs externes de prendre en considération la surveillance dont fait l'objet la fonction d'audit interne et les ressources affectées à cette fonction. Par ailleurs, pour assurer une qualité supérieure, certaines organisations confient l'audit interne à des auditeurs externes indépendants. Toutefois, les activités de surveillance, l'affectation des ressources et les stratégies d'impartition ne sont pas des choix bon marché pour consolider les fonctions d'audit interne. Malgré les résultats des recherches précédentes selon lesquels la qualité de l'audit interne et la décision consécutive de l'audit externe d'utiliser le travail de l'audit interne dépendent de ces facteurs, l'on sait peu de choses sur l'influence distincte de ces caractéristiques sur la valeur de l'assistance fournie par l'audit interne.

Les auteurs proposent de nouveaux critères d'évaluation de l'assistance fournie par l'audit interne, de l'influence de la surveillance, de l'affectation de ressources et de l'incidence distincte de ces éléments sur la réduction des honoraires des auditeurs externes résultant de la décision de ces derniers d'utiliser le travail de l'audit interne. Les résultats de leur étude confirment que les auditeurs externes utilisent le travail de l'audit interne pour accroître la valeur des tâches accomplies (et non pas uniquement pour en accroître la quantité) lorsque la surveillance du comité d'audit et (ou) l'affectation de ressources à l'audit interne augmentent. Bien que, selon les observations des auteurs, l'*impartition* du travail d'audit interne présente des avantages économiques, ces avantages sont atténués par l'exercice d'une surveillance accrue et par l'affectation de ressources plus importantes aux fonctions d'audit interne *maison*. De plus, les résultats obtenus par les auteurs semblent indiquer que, pour améliorer la place qu'occupe l'audit interne au sein de l'organisation, cette dernière doit non seulement envisager le positionnement *officiel* de la fonction d'audit interne, mais également l'influence *officieuse* des fonctions de surveillance de l'organisation, y compris celle des membres de la haute direction et du comité d'audit.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 94 du présent numéro.

Frictions in the CEO Labor Market: The Role of Talent Agents in CEO Compensation

SHIVARAM RAJGOPAL, DANIEL TAYLOR, and MOHAN VENKATACHALAM

Standard principal-agent models commonly invoked to explain executive pay practices do not account for the involvement of third-party intermediaries in the chief executive officer (CEO) labor market. This paper investigates the influence of one such intermediary — talent agents who seek out prospective employers and negotiate pay packages on behalf of CEOs. After controlling for economic factors, proxies for governance quality, and determinants of the CEO's reservation wage, the first-year compensation of CEOs who use these agents is significantly higher by about \$10 million relative to the pay of CEOs who do not use such agents. Further analysis suggests that firms run by CEOs who use talent agents report *superior* future operating and stock performance, suggesting that these CEOs are not extracting rents at the expense of shareholders.

The full text of this paper begins on p. 119 of this issue.

Frictions sur le marché de l'emploi des chefs de la direction : le rôle des agents d'affaires dans la rémunération des directeurs généraux

SHIVARAM RAJGOPAL, DANIEL TAYLOR et MOHAN VENKATACHALAM

Les modèles standard mandant-mandataire couramment évoqués pour expliquer les pratiques en matière de rémunération des cadres supérieurs ne tiennent pas compte de l'intervention de tiers intermédiaires sur le marché de l'emploi des directeurs généraux. Les auteurs analysent l'influence de l'un de ces intermédiaires : l'agent d'affaires, chargé de rechercher de possibles employeurs et de négocier le régime de rémunération du directeur général au nom de ce dernier. Une fois contrôlés les facteurs économiques, les variables substitutives de qualité de la gouvernance et les déterminants du salaire d'intégration des directeurs généraux, la rémunération des directeurs généraux qui ont recours à ces agents est sensiblement plus élevée (de 10 millions de dollars environ) au cours de leur première année de travail que celle des directeurs généraux qui n'ont pas recours à ces agents. Une analyse plus poussée établit que les entreprises dirigées par des directeurs généraux qui ont recours aux agents d'affaires affichent une performance ultérieure *supérieure* en ce qui a trait à l'exploitation et au cours des actions, ce qui semble indiquer que ces directeurs généraux ne s'approprient pas de rente aux dépens des actionnaires.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 119 du présent numéro.

The Effect of Type of Internal Control Report on Users' Confidence in the Accompanying Financial Statement Audit Report

STEPHEN KWAKU ASARE and ARNOLD WRIGHT

We develop and test a model that links internal control over financial reporting (ICOFR) disclosures to users' confidence in the standard audit report (SAR) on the financial statements. The model suggests that users' confidence in the SAR is determined by the consistency of the message conveyed by the two audit reports. Based on this model, we hypothesize that users' confidence in the SAR is lower in the presence of an entity-level material weakness compared to an account-specific material weakness, and both confidence assessments are lower than the confidence assessments associated with the unqualified ICOFR report. We also propose that SAR confidence assessments affect investment judgments. We tested these hypotheses in two experiments. In Experiment 1, 65 equity analysts indicated their confidence in the SAR, assessed the risk of a stock price decline, and provided a stock recommendation on a public company that had received a SAR and an adverse ICOFR report (describing either an entity-level or an account-specific material weakness). In Experiment 2, 70 average investors evaluated the same company but were randomly assigned to three conditions (same adverse control conditions as in Experiment 1 and an unqualified ICOFR condition). In addition, they provided assessments of information and verification risks, which allowed us to directly test our model. The findings are as hypothesized and support the notion that the apparent inconsistency between an adverse ICOFR report and the SAR undermines confidence in the SAR. Finally, confidence in the SAR affects investment judgments (risk of stock price decline) and decisions (stock recommendations).

The full text of this paper begins on p. 152 of this issue.

L'incidence de la nature du rapport sur le contrôle interne sur la confiance des utilisateurs dans le rapport d'audit sur les états financiers

STEPHEN KWAKU ASARE et ARNOLD WRIGHT

Les auteurs élaborent et testent un modèle qui relie le contrôle interne à l'égard de l'information financière à la confiance des utilisateurs dans le rapport d'audit type sur les états financiers. Selon ce modèle, la confiance des utilisateurs dans le rapport d'audit type est déterminée par la cohérence du message livré dans les deux rapports d'audit. En s'appuyant sur ce modèle, les auteurs formulent l'hypothèse selon laquelle la confiance des utilisateurs dans le rapport d'audit type est plus faible en présence d'une faiblesse significative à l'échelle de l'entité, comparativement à une faiblesse significative à l'échelon d'un compte particulier, le niveau de confiance étant jugé dans ces deux cas inférieur au niveau de confiance associé à un rapport sans réserve sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière. Les auteurs avancent également que l'évaluation de la confiance accordée au rapport d'audit type influe sur les jugements en matière de placement. Ils testent ces hypothèses en procédant à deux expériences. Dans la première, 65 analystes financiers indiquent leur degré de confiance dans le rapport d'audit type, évaluent le risque de déclin du cours d'une action et produisent une recommandation quant à l'action d'une société cotée qui a reçu un rapport d'audit type et un rapport défavorable sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière (dans lequel est décrite une faiblesse significative soit à l'échelle de l'entité, soit au niveau d'un compte particulier). Dans la seconde, 70 investisseurs moyens évaluent la même société à laquelle sont attribuées aléatoirement trois conditions (les mêmes conditions défavorables à l'égard du contrôle que dans la première expérience et une condition de rapport sans réserve sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière). De plus, ils fournissent une évaluation des risques liés à l'information et à la vérification, ce qui permet aux auteurs de tester directement leur modèle. Les résultats de ces expériences confirment les hypothèses et viennent étayer la notion selon laquelle l'incohérence apparente entre un rapport défavorable quant au contrôle interne à l'égard de l'information financière et un rapport d'audit type érode la confiance dans le rapport d'audit type. Enfin, la confiance dans le rapport d'audit type influe sur les jugements en matière de placement (quant au risque de déclin du cours de l'action) et les décisions (soit la formulation de recommandations relatives à l'action).

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 152 du présent numéro.

The Effect of Imprecise Information on Incentives and Team Production

NAOMI R. ROTHENBERG

This paper links the quality (i.e., noise and bias) of productivity information and of performance measures to the choice of whether or not production should occur in teams. Agents have private access to a pre-decision, imprecise productivity signal and agents' performance is measured with both error and bias. With a private, perfect productivity signal, agents earn informational rents, and team production is more costly because teams are more productive and thus earn more rents than agents who work individually. Reducing the amount of the agents' information reduces the rents, making teams less costly, so that teams are preferred when the productivity signal is imprecise enough. More importantly, the threshold of the level of precision in the productivity signal for which teams are preferred depends inversely on the amount of measurement error in the performance measure. Increasing noise in the performance measure results in a decreased chance of reporting the high output, which reduces agents' rents. Therefore an imprecise performance measure can substitute for reducing agents' information and make teams less costly. Further, the impact of a biased performance measurement system depends on the precision of the biased system and the direction of the bias.

The full text of this paper begins on p. 176 of this issue.

L'incidence de l'information imprécise sur les incitatifs et la production en équipe

NAOMI R. ROTHENBERG

L'auteure relie la qualité de l'information relative à la productivité et des indicateurs de performance (c'est-à-dire la présence de bruit et de parti pris) à la décision relative au choix de produire ou non en équipe. Les agents ont un accès privilégié à un indice de productivité imprécis prédécisionnel, et la mesure de la performance des agents est sujette à l'erreur et au parti pris. Dans le cas d'un indice de productivité privilégié parfait, les agents bénéficient de rentes informationnelles, et la production en équipe est plus onéreuse parce que les équipes sont plus productives et, par conséquent, bénéficient de rentes plus élevées que les agents qui travaillent individuellement. La réduction du volume d'information que possèdent les agents réduit les rentes, ce qui diminue le coût de la production en équipe, de sorte que les équipes ont la préférence lorsque l'indice de productivité est suffisamment imprécis. Fait plus important, le seuil du degré de précision de l'indice de productivité pour lequel la préférence va aux équipes est inversement fonction de l'ampleur de l'erreur de mesure de l'évaluation de la performance. Un bruit croissant dans l'indicateur de performance entraîne la diminution de la probabilité d'un résultat suffisamment élevé pour réduire les rentes des agents. Par conséquent, un indicateur de performance imprécis peut se substituer à la réduction de l'information que possèdent les agents et rendre les équipes moins onéreuses. En outre, l'incidence d'un système d'évaluation de la performance ayant un parti pris dépend de la précision du système en question et de l'orientation du parti pris.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 176 du présent numéro.

Insider Trading and Earnings Management in Distressed Firms

MESSOD D. BENEISH, ERIC PRESS, and MARK E. VARGUS

This paper shows that the threat of litigation impacts managers' accounting and stock-trading decisions in periods preceding technical default. We analyze managers' pre-default accrual strategies *separately* and *jointly* with their pre-default insider trading activity in a sample of 462 firms that experienced technical default in the period 1983–1997. We find that pre-default abnormal insider selling provides incentives for upward earnings management independent of debt contracts. Our evidence that insider trading incentives complement debt contract incentives suggests that researchers investigating earnings management among distressed firms can exploit managers' trading patterns to increase the power of their tests. We also propose and find that abnormal selling occurs *before* rather than *after* earnings management. This suggests that earnings management in distressed firms is more likely to reflect a desire to avoid litigation (“dump and pump”) rather than to sell at higher prices (“pump and dump”). Indeed, evidence that earnings management can distance managers' selling from the revelation of bad news suggests that investors and those with oversight authority (e.g., boards of directors, auditors, and regulators) consider monitoring insider trading activity prior to, rather than subsequent to, earnings management.

The full text of this paper begins on p. 191 of this issue.

Opérations d'initiés et gestion du résultat dans les entreprises en difficulté

MESSOD D. BENEISH, ERIC PRESS et MARK E. VARGUS

Les auteurs montrent que la menace de litige a une incidence sur les décisions des gestionnaires en matière de comptabilité et d'opérations sur actions dans les périodes précédant un manquement technique. Ils analysent les stratégies des gestionnaires en matière de régularisations avant le manquement *séparément* et *en conjugaison* avec leurs opérations d'initiés antérieures au manquement, dans un échantillon de 462 sociétés ayant connu des manquements techniques entre 1983 et 1997. Ils constatent que les ventes d'initiés anormales antérieures au manquement favorisent la gestion du résultat à la hausse, indépendamment des contrats d'emprunt. Les constatations des auteurs selon lesquelles les incitatifs aux opérations d'initiés complètent les incitatifs liés aux contrats d'emprunt semblent indiquer que les chercheurs qui étudient la gestion du résultat dans les entreprises en difficulté peuvent exploiter les profils des opérations des gestionnaires pour accroître la puissance de leurs tests. Ils avancent et démontrent également que les ventes anormales se produisent *avant* plutôt qu'*après* la gestion du résultat. Cette constatation laisse croire que la gestion du résultat dans les entreprises en difficulté est davantage susceptible d'être motivée par le désir d'éviter les litiges (« liquider et gonfler les cours ») plutôt que de vendre à prix supérieurs (« gonfler les cours et liquider »). De fait, les données établissant que la gestion du résultat peut distancer l'opération de vente des gestionnaires de la révélation de mauvaises nouvelles semblent indiquer que les investisseurs et les instances de surveillance (conseils d'administration, auditeurs et autorités de réglementation, par exemple) envisagent la surveillance des opérations d'initiés avant la gestion du résultat plutôt qu'après.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 191 du présent numéro.

A Diagnostic for Earnings Management Using Changes in Asset Turnover and Profit Margin

IVO PH. JANSEN, SUNDARESH RAMNATH, and TERI LOMBARDI YOHN

We propose and test a new diagnostic of earnings management that is based on contemporaneous, directionally opposite changes in two fundamental accounting ratios: asset turnover (ATO) and profit margin (PM). The logic for this diagnostic follows from the articulation of the income statement and balance sheet, which under fairly general conditions forces ATO and PM to move in opposite directions when firms manage earnings. We therefore hypothesize that contemporaneous increases in PM and decreases in ATO signal upward earnings management, and contemporaneous decreases in PM and increases in ATO signal downward earnings management. Given that earnings management is not directly observable, we validate the ATO/PM diagnostic by assessing whether it is predictive of outcomes and consequences generally associated with earnings management. Specifically, we show that the diagnostic is useful for identifying firms that meet or just beat analyst forecasts, report extreme earnings surprises, subsequently restate earnings, and incur reversals in year-ahead firm performance. We find that the ATO/PM diagnostic has significantly greater discriminating ability for identifying firms that meet or beat expectations, report extreme earnings surprises, and subsequently restate earnings than performance-adjusted abnormal accruals, a widely accepted proxy for earnings management.

The full text of this paper begins on p. 221 of this issue.

Diagnostic de la gestion du résultat au moyen de l'évolution de la rotation des actifs et de la marge bénéficiaire

IVO PH. JANSEN, SUNDARESH RAMNATH et TERI LOMBARDI YOHN

Les auteurs proposent et mettent à l'épreuve un nouveau diagnostic de la gestion du résultat fondé sur l'évolution simultanée, en sens inverse, de deux ratios comptables fondamentaux : la rotation des actifs et la marge bénéficiaire. La logique de ce diagnostic découle de l'articulation du compte de résultat et de l'état de la situation financière qui, dans des conditions assez générales, force les deux ratios à évoluer en sens inverse lorsque l'entreprise gère le résultat. Les auteurs formulent donc l'hypothèse selon laquelle l'augmentation de la marge bénéficiaire simultanément à la diminution de la rotation des actifs indique une gestion du résultat à la hausse, et la diminution de la marge bénéficiaire simultanément à l'augmentation de la rotation des actifs indique une gestion du résultat à la baisse. La gestion du résultat n'étant pas directement observable, les auteurs valident le diagnostic relatif à la rotation des actifs et à la marge bénéficiaire en évaluant sa valeur prédictive en ce qui a trait aux dénouements et aux conséquences généralement associés à la gestion du résultat. Les auteurs montrent plus précisément que le diagnostic est utile au repérage des entreprises dont la performance est conforme ou légèrement supérieure aux prévisions des analystes, qui font état de résultats inattendus extrêmes, qui retraitent les résultats ultérieurement, et connaissent un renversement de la performance de l'exercice à venir. Ils constatent que le diagnostic fondé sur la rotation des actifs et la marge bénéficiaire a une capacité de discrimination, relativement au repérage des entreprises dont la performance est conforme ou supérieure aux attentes, qui font état de résultats inattendus extrêmes et qui retraitent les résultats ultérieurement, sensiblement supérieure à celle des régularisations anormales ajustées en fonction de la performance, une variable de substitution à la gestion du résultat largement acceptée.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 221 du présent numéro.

The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs

CLARA XIAOLING CHEN, HAI LU, and THEODORE SOUGIANNIS

We examine whether the agency problem is an important determinant for the selling, general, and administrative (SG&A) cost asymmetry or cost stickiness phenomenon and whether strong corporate governance mitigates the agency problem in this case. Prior studies have documented the asymmetrical behavior of SG&A costs (i.e., SG&A costs increase more when activity rises than they decrease when activity falls) and have explained this phenomenon primarily with economic factors. Using data for S&P 1500 firms over the period 1996–2005, we find that the degree of SG&A cost asymmetry is positively associated with managers' empire-building incentives due to the agency problem (measured by free cash flow and chief executive officer horizon, tenure, and compensation structure), suggesting that the agency problem provides an additional explanation for SG&A cost asymmetry. Moreover, we find that strong corporate governance mitigates the positive association between the agency problem and the degree of SG&A cost asymmetry. In additional analyses, we also find that the agency problem influences cost stickiness to a greater extent in mature firms and in firms where SG&A costs create low future value. Given the significance of SG&A costs (on average about 27 percent of total assets), our results suggest that corporate boards should be active in monitoring managerial incentives for adjusting SG&A costs in response to exogenous shocks to output demand. Our study extends the cost behavior and cost management literatures by providing the first large-sample empirical evidence for an agency explanation for SG&A cost stickiness and highlighting the role of managerial incentives in managers' cost adjustments. In addition, while previous studies on managers' empire-building behavior have focused on more salient, infrequent activities such as mergers and acquisitions, we complement those studies by showing that the empire-building problem can also be manifested in SG&A cost behavior. Finally, our study adds to a stream of empirical studies that examine the effectiveness of corporate governance in mitigating the agency problem.

The full text of this paper begins on p. 252 of this issue.

Le problème de délégation, la gouvernance d'entreprise et le comportement asymétrique des frais de vente et d'administration

CLARA XIAOLING CHEN, HAI LU et THEODORE SOUGIANNIS

Les auteurs se demandent si le problème de délégation est un déterminant important de l'asymétrie des frais de vente et d'administration ou du phénomène de persistance des coûts, et si une gouvernance d'entreprise énergique atténue le problème de délégation dans ce cas. Les chercheurs se sont jusqu'à maintenant penchés sur le comportement asymétrique des frais de vente et d'administration (c'est-à-dire qu'ils ont démontré que les coûts augmentent davantage lorsque l'activité s'intensifie qu'ils ne diminuent lorsque l'activité ralentit), expliquant ce phénomène avant tout par des facteurs économiques. En analysant les données relatives aux 1 500 entreprises de S&P entre 1996 et 2005, les auteurs constatent que le degré d'asymétrie des frais de vente et d'administration est en relation positive avec la propension des gestionnaires à l'ambition par suite du problème de délégation (mesuré selon les flux de trésorerie disponibles et les perspectives de longévité en poste, la durée du mandat et la structure de rémunération du directeur général), ce qui donne à penser que le problème de délégation fournit une explication supplémentaire à l'asymétrie des frais de vente et d'administration. De plus, les auteurs constatent qu'une gouvernance d'entreprise énergique atténue la relation positive entre le problème de délégation et le degré d'asymétrie des frais de vente et d'administration. En procédant à d'autres analyses, ils observent également que le problème de délégation influe sur la persistance des coûts de façon beaucoup plus marquée dans les entreprises parvenues à maturité et dans celles où les frais de vente et d'administration créent une faible valeur future. Compte tenu de l'importance des frais de vente et d'administration (qui représentent en moyenne environ 27 pour cent des actifs totaux), les résultats obtenus par les auteurs laissent croire que les conseils d'administration d'entreprise devraient s'employer à contrôler la propension des cadres à l'ajustement des frais de vente et d'administration en réaction aux chocs exogènes que subit la demande de production. Leur étude pousse plus loin les travaux sur le comportement et la gestion des coûts en fournissant les premières observations empiriques tirées d'un vaste échantillon propres à expliquer la persistance des frais de vente et d'administration par la délégation, et en mettant en relief le rôle des incitatifs à l'ajustement des coûts qui influent sur le comportement des gestionnaires. De plus, alors que les études précédentes sur le comportement ambitieux des gestionnaires étaient axées sur des activités d'une plus grande ampleur et plus rares, telles que les fusions et les acquisitions, l'étude des auteurs y apporte un complément en montrant que le problème de l'ambition peut également se manifester dans le comportement des frais généraux et administratifs. Enfin, l'étude enrichit l'ensemble des études empiriques portant sur l'efficacité de la gouvernance d'entreprise dans l'atténuation du problème de délégation.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 252 du présent numéro.

Founder Succession and Accounting Properties

JOSEPH P. H. FAN, T. J. WONG, and TIANYU ZHANG

Using a sample of 231 firms in Hong Kong, Singapore, and Taiwan, we examine the changes in firms' accounting practice around leadership successions — the turnovers of chairmen. We find that the successions are associated with reduction in the firms' unsigned discretionary accruals and an increase in timely loss recognition. We argue that the incumbent chairmen cannot transfer most of their unique assets, such as reputation and political/social networks, to their successors, resulting in reduced relationship-based contracting post succession. This change from relationship-based to market-based contracting also shifts the firms to a less insider-based accounting system. Moreover, we find that the extent of the shift in accounting is larger in founder successions (turnovers of chairmen that are founders) than in subsequent (non-founder) successions, possibly because the loss of unique assets is more pronounced in the first succession than in subsequent successions.

The full text of this paper begins on p. 283 of this issue.

Relève du fondateur et propriétés comptables

JOSEPH P. H. FAN, T. J. WONG et TIANYU ZHANG

À l'aide d'un échantillon de 231 entreprises de Hong Kong, Singapour et Taiwan, les auteurs étudient les changements dans les méthodes comptables des entreprises, à proximité de la relève des cadres — du remplacement des présidents. Ils constatent que la relève est associée à une réduction de la valeur absolue des ajustements discrétionnaires de l'entreprise et à une augmentation de la constatation rapide des pertes. Selon les auteurs, il est impossible pour les titulaires des fonctions de président de transférer à leurs successeurs la plupart des actifs qu'ils possèdent en propre, tels que leur réputation et leurs réseaux politiques et sociaux, ce qui entraîne une diminution des contrats basés sur les relations une fois qu'ils ont été remplacés. Ce passage des contrats basés sur les relations aux contrats basés sur le marché fait également bifurquer les entreprises vers un système comptable moins dépendant des initiés. De plus, les auteurs constatent que l'étendue de ce changement comptable est plus importante lorsque le remplacement est celui du fondateur (relève du président fondateur) que lorsqu'il s'agit des remplacements subséquents (relève du président non fondateur), sans doute parce que la perte d'atouts exclusifs est plus marquée dans le premier cas que dans le second.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 283 du présent numéro.

Audit Partner Specialization and Audit Fees: Some Evidence from Sweden

MIKKO ZERNI

Utilizing a data set on the client portfolios of the Big 4 audit partners in Sweden, this study examines auditor specialization and pricing at the individual partner level. Consistent with the view that there are returns on investing in specialization, the analysis of audit fees indicates that both audit partner industry specialization and specialization in large public companies are recognized and valued by financial statement users and/or by corporate insiders, resulting in higher fees within these engagements. The highest fees are earned by engagement partners who are both industry and public firm specialists. Collectively, the findings of this study indicate that part of an auditor's deep expertise is *not* transferable across audit partners within an audit firm but is instead inseparably tied to the individual audit partner's private human capital.

The full text of this paper begins on p. 312 of this issue.

Spécialisation de l'associé d'audit et honoraires d'audit : données suédoises

MIKKO ZERNI

À partir d'un ensemble de données sur le portefeuille de clients d'associés d'audit des Quatre Grands en Suède, l'auteur étudie la spécialisation de l'auditeur et l'établissement des prix à l'échelon de l'associé, à titre individuel. Conformément à l'hypothèse de rentabilité de l'investissement dans la spécialisation, l'analyse des honoraires d'audit indique que la spécialisation sectorielle de l'associé d'audit et sa spécialisation dans les grandes sociétés faisant appel public à l'épargne sont reconnues et appréciées par les utilisateurs des états financiers et (ou) par les initiés, ce qui explique ses honoraires plus élevés dans ces missions. Les honoraires les plus élevés sont perçus par les associés responsables de mission qui sont à la fois des spécialistes sectoriels et des spécialistes des sociétés faisant appel public à l'épargne. Collectivement, les observations de l'auteur indiquent qu'une partie des solides compétences de l'auditeur n'est *pas* transmissible entre associés d'audit au sein d'un cabinet d'audit mais qu'elle est plutôt liée de façon indissociable au capital humain personnel de l'associé d'audit en question.

La version intégrale anglaise de l'article qui précède commence à la page 312 du présent numéro.