

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

L'EFFET MODÉRATEUR DE L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE DANS LA
RELATION ENTRE LE NIVEAU DE DIVULGATION DE L'INFORMATION
COMPTABLE RELATIVE AUX PROVISIONS DANS LE CONTEXTE IFRS ET LES
JUGEMENTS ET DÉCISIONS DES DIRECTEURS DE COMPTES

THÈSE
PRÉSENTÉE
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DU DOCTORAT EN ADMINISTRATION

PAR
BRUCE LAGRANGE

OCTOBRE 2016

REMERCIEMENTS

Mes premiers remerciements vont à Madame Chantal Viger, professeure au Département des sciences comptables de l'UQAM, qui fut pour moi une directrice de thèse attentive et dévouée. Sa compétence, sa rigueur scientifique, sa disponibilité, ses commentaires judicieux, son support et la qualité de son encadrement à l'intérieur d'un climat de confiance et agréable ont permis la réalisation de cette recherche. Ma carrière de chercheur sera influencée par cette passion pour la recherche qu'elle a su me transmettre. Je suis privilégié d'avoir eu l'opportunité de découvrir et d'apprendre l'art de la recherche à ses côtés.

J'exprime également tous mes remerciements à Madame Estelle Morin, professeure au Département de management des HEC à Montréal et Monsieur Guy Cucumel, professeur au Département des sciences comptables de l'UQAM. À titre de membres du comité de thèse et du jury, ils ont su m'offrir tout le soutien souhaité par leur disponibilité, la qualité de leur contribution et la rigueur de leur travail. Également, mon appréciation va à Monsieur Walid Ben Amar pour la pertinence de sa contribution à mon jury.

Je remercie mon employeur, l'UQAR, pour l'accès à des conditions de travail ayant facilité mon cheminement. Aussi, j'adresse ma reconnaissance à Monsieur Michel Séguin de la Chaire de coopération Guy-Bernier de l'ESG de l'UQAM pour le support financier facilitant la collecte de données et ma participation à des événements scientifiques, m'ayant permis d'acquérir une expérience et des connaissances en lien avec mes travaux. Je remercie le Mouvement Desjardins pour l'importante collaboration obtenue dans la réalisation de cette recherche.

Je désire également remercier toutes les personnes que ce projet m'a amené à rencontrer, particulièrement tous les professeurs impliqués dans le programme de doctorat en administration de l'UQAM qui par leur enseignement, ont contribué à leur façon au

développement de mes connaissances. Je tiens aussi à souligner à mon collègue et ami, Michael Lafontaine, professeur à l'UQAR, mon appréciation pour l'ensemble de nos discussions positives relatives à mon projet. Ses conseils et encouragements m'ont été fort utiles tout au long de ces années.

Mes remerciements s'adressent à mes parents, Gisèle et Jean-Luc, et mon frère, Tony, pour leur intérêt continu à l'endroit de mon projet. Ils ont contribué à me fournir une importante source d'encouragement. Ma gratitude est dirigée également vers mon fils Dylan, qui par son regard, sa présence et sa participation à toutes les grandes étapes de ce projet, fut une source de motivation qui m'a soutenu et permis de regarder loin devant. Ce projet correspond à la réalisation d'un grand rêve répondant autant à mes ambitions personnelles que professionnelles. Cependant, ce que je souhaite par-dessus tout, c'est que cet accomplissement puisse être un exemple pour Dylan, de l'importance d'avoir des rêves et d'y croire, et que leur réalisation est possible si on accepte d'y accorder la dose suffisante de volonté, de discipline, de persévérance, de foi, de passion et surtout, de retrouver du bonheur et de la joie à faire ce que l'on aime.

DÉDICACE

À Dylan, mon fils extraordinaire,
je dédie cette thèse.
Dylan, merci d'exister.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES	x
LISTE DES TABLEAUX.....	xi
RÉSUMÉ	xiii
CHAPITRE I	
INTRODUCTION	1
1.1 Introduction	1
1.2 Nature et objectif de la question de recherche	2
1.3 Contexte de l'étude	2
1.3.1 Complexité du processus décisionnel des DC	3
1.3.2 L'environnement de la prise de décision	4
1.3.2.1 Les normes comptables	5
1.3.2.2 Politiques et normes de crédit institutionnelles	8
1.4 Motivation de ce projet de recherche.....	11
1.4.1 Importance du travail des DC	11
1.4.2 Contexte de l'étude	11
1.4.3 Hétérogénéité des décisions des DC	12
1.4.4 Absence de recherche intégrant l'I.E	13
1.4.4.1 Recherche avec les utilisateurs d'états financiers.....	13
1.4.4.2 Recherche avec les DC.....	14
1.5 Contribution de l'étude	18
1.6 Sommaire.....	19
CHAPITRE II	
REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	20
2.1 Introduction	20
2.2 Traitement de l'information, jugements et décisions.....	21
2.2.1 Les travaux de Hirst et Hopkins (1998).....	22
2.2.2 Les travaux de Maines et McDaniel (2000).....	24
2.2.3 Le cas des utilisateurs professionnels	28
2.2.4 Le cas des DC	30

2.2.4.1	Caractéristiques de l'information	31
2.2.4.2	Caractéristiques fonctionnelles.....	38
2.2.4.3	Caractéristiques personnelles	41
2.2.4.4	Facteurs organisationnels et situationnels	44
2.2.5	Sommaire sur le traitement de l'information, les jugements et les décisions ..	48
2.3	Cognitive Fit Theory.....	49
2.3.1	Modèle de la Cognitive Fit Theory	49
2.3.2	Études appuyées sur la CFT.....	54
2.3.3	Sommaire sur la CFT	58
2.4	Les émotions et la représentation interne	59
2.4.1	Les émotions et le processus décisionnel.....	60
2.4.2	Les émotions et la représentation interne.....	63
2.4.3	Sommaire sur la place des émotions dans la représentation interne	66
2.5	Intelligence émotionnelle (I.E.)	68
2.5.1	Justification de la conceptualisation de l'I.E.-trait.....	70
2.5.2	Modèles de l'I.E.-trait.....	71
2.5.3	Applications de l'I.E.-trait dans des études portant sur les jugements et décisions	74
2.5.4	Sommaire sur l'I.E.....	82
2.6	Contribution.....	82
2.7	Sommaire de la deuxième partie.....	83
CHAPITRE III		
ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES.....		85
3.1	Introduction	85
3.2	Le plan expérimental	85
3.3	Modèle institutionnel de Desjardins	89
3.4	Les variables indépendantes	96
3.5	Les variables dépendantes	98
3.5.1	Cote de risque globale de l'entreprise (CR).....	98
3.5.2	Cote de tendance globale de l'entreprise (CT)	99
3.5.3	Décision d'octroi du prêt	100
3.5.4	Décision sur le taux d'intérêt exigé	101

3.6	Hypothèses de recherche	101
3.7	Variable modératrice	105
3.7.1	Influence de l'I.E.	106
3.7.2	Hypothèses et effet modérateur de l'I.E.	108
3.7.3	Mesure de la variable modératrice	114
3.8	L'instrument de recherche	116
3.8.1	Le cas expérimental	117
3.8.2	Le questionnaire de recherche	118
3.8.3	Validation préalable de l'instrument de recherche	119
3.9	Population, échantillonnage et administration du questionnaire	120
3.9.1	Population étudiée.....	120
3.9.2	Échantillon.....	120
3.9.3	Procédure d'échantillonnage.....	121
3.9.4	Procédure d'administration du questionnaire	122
3.10	Sommaire de la partie	123
CHAPITRE IV		
PRÉSENTATION DES RÉSULTATS.....		124
4.1	Introduction	124
4.2	Profil des participants	124
4.3	Tests préliminaires.....	127
4.3.1	Biais de non réponse	127
4.3.2	Vérification de la manipulation expérimentale.....	129
4.4	Analyse des résultats.....	132
4.4.1	Cote de risque globale de l'entreprise.....	133
4.4.2	Cote de tendance globale de l'entreprise	134
4.4.3	Décision d'octroi du prêt	135
4.4.3.1	Relation entre la cote de risque globale et la décision d'octroi du prêt.....	136
4.4.3.2	Relation entre la cote de tendance globale et la décision d'octroi du prêt.....	139
4.4.4	Décision sur le taux d'intérêt exigé	141

4.4.4.1	Relation entre la cote de risque globale et la décision sur le taux d'intérêt	141
4.4.4.2	Relation entre la cote de tendance globale et la décision sur le taux d'intérêt.....	143
4.5	Variable modératrice	145
4.5.1	Équivalence des groupes expérimentaux quant à l'I.E.	145
4.5.2	Relation entre le niveau de divulgation de l'information et la CR en considérant la variable modératrice de l'I.E.	147
4.5.3	Relation entre le niveau de divulgation de l'information et la CT en considérant la variable modératrice de l'I.E.	150
4.5.4	Relation entre le jugement de la CR et la décision d'octroi de prêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.	152
4.5.5	Relation entre le jugement de la CT et la décision d'octroi de prêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.	153
4.5.6	Relation entre le jugement de la CR et la décision sur le taux d'intérêt exigé en considérant la variable modératrice de l'I.E.	153
4.5.7	Relation entre le jugement de la CT et la décision sur le taux d'intérêt exigé en considérant la variable modératrice de l'I.E.	156
4.6	Sommaire des résultats des tests d'hypothèses.....	158
4.6.1	Résultats des six premières hypothèses	158
4.6.2	Résultats des six dernières hypothèses	160
4.7	Sommaire du chapitre	162
CHAPITRE V		
CONCLUSIONS, CONTRIBUTIONS, LIMITES ET AVENUES DE RECHERCHE		164
5.1	Introduction	164
5.2	Conclusions et discussions	164
5.3	Contributions et implications.....	170
5.4	Limites de l'étude	172
5.5	Avenues de recherche	175
ANNEXE A		
CAS EXPÉRIMENTAL DE L'ENTREPRISE ABC INC. PRÉSENTÉ AU GROUPE 1 SELON LA NORME CANADIENNE DU CHAPITRE 3290.....		178
ANNEXE B		
CAS EXPÉRIMENTAL DE L'ENTREPRISE ABC INC. PRÉSENTÉ AU GROUPE 2 SELON LA NORME INTERNATIONALE IAS 37		191

ANNEXE C	
CAS EXPÉRIMENTAL DE L'ENTREPRISE ABC INC. PRÉSENTÉ AU GROUPE 3	
SELON LA NORME INTERNATIONALE PROPOSÉE À L'EXPOSÉ-SONDAGE	
ES-IAS 37	208
ANNEXE D	
QUESTIONNAIRE DE RECHERCHE	225
BIBLIOGRAPHIE	231

LISTE DES FIGURES

Figure		Page
2.1	Effets du format de divulgation de l'information sur l'acquisition, l'évaluation, la pondération et les jugements des utilisateurs d'états financiers.....	25
2.2	Modèle intégré de la présentation de l'information (tiré et traduit de Kelton et al., 2010)	50
2.3	L'intelligence émotionnelle (Petrides et Furnham, 2001).....	73
3.1	Illustration du plan expérimental	86
3.2	Système de cotation du risque de crédit de Desjardins	90
3.3	Modèle réduit de prise de décision	95
3.4	Variables indépendante et dépendantes associées à la question de recherche	97
3.5	Impacts de la manipulation expérimentale sur les facteurs de la rentabilité et de la structure financière	104
3.6	Stratégies des DC en réponse à l'anxiété selon leur niveau d'I.E.....	110

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
1.1	Résumé des traitements comptables 7
1.2	Recherche avec les DC 17
2.1	Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques de l'information sur les jugements et décisions des DC 38
2.2	Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques fonctionnelles sur les jugements et décisions des DC 41
2.3	Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques personnelles sur les jugements et décisions des DC 44
2.4	Études expérimentales portant sur l'impact de facteurs organisationnels et situationnels sur les jugements et décisions des DC 48
3.1	Description des groupes expérimentaux 88
4.1	Taux et répartition des réponses..... 125
4.2	Statistiques des variables sociodémographiques..... 126
4.3	Analyse du biais de non réponse..... 128
4.4	Statistiques sur les questions de manipulation 130
4.5	Impact du niveau de divulgation de l'information sur les jugements 134
4.6	Décision d'octroi du prêt..... 137
4.7	Régression sur la décision d'octroi du prêt..... 138
4.8	Régression sur la décision d'octroi du prêt..... 140
4.9	Relation entre CR et la décision sur le taux d'intérêt exigé 142
4.10	Relation entre CT et la décision sur le taux d'intérêt exigé 144
4.11	Intelligence émotionnelle : Profil des participants et biais de non réponse 146

4.12	Impact du niveau de divulgation de l'information sur le jugement de la CR en considérant la variable modératrice de l'I.E	149
4.13	Impact du niveau de divulgation de l'information sur le jugement de la CT en considérant la variable modératrice de l'I.E	151
4.14	Impact du jugement de la CR sur la décision du taux d'intérêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.....	155
4.15	Impact du jugement de la CT sur la décision du taux d'intérêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.....	157
4.16	Sommaire des résultats, Six premières hypothèses.....	159
4.17	Sommaire des résultats, Six dernières hypothèses, Variable modératrice	162

RÉSUMÉ

L'évolution de certains facteurs comme l'augmentation de l'incertitude et de l'instabilité dans les environnements financiers et d'affaires, combinée à un changement de normalisation comptable sans précédent au Canada, ont contribué à l'augmentation de plus en plus importante de la complexité du processus décisionnel des utilisateurs professionnels comme les directeurs de comptes (DC). Par conséquent, il apparaît important d'examiner si des variables autres que celles déjà étudiées dans la littérature pourraient avoir une influence sur le processus décisionnel des DC. Cette étude est une recherche expérimentale qui, en premier lieu, montre la différence qu'a eue la constatation aux résultats d'une charge relative aux provisions par rapport à la divulgation par voie de note de la même information sur les jugements et décisions de DC, et en second lieu, innove en examinant la présence d'un effet modérateur d'une variable correspondant à une caractéristique personnelle des DC, l'I.E. Après avoir analysé les informations fournies, les participants ont indiqué leurs jugements et leurs décisions quant à quatre variables que sont : (1) la cote de risque globale de l'entreprise, (2) la cote de tendance globale de l'entreprise, (3) la décision d'octroi du prêt et (4) la décision sur le taux d'intérêt exigé. La variable indépendante manipulée correspond aux différents niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions : (1) évaluation et présentation selon le chapitre 3290, impliquant l'évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation regroupée au bilan; (2) évaluation et présentation selon l'IAS 37, impliquant l'évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation séparée au bilan; (3) évaluation et présentation selon l'ES-IAS 37, impliquant l'évaluation de la provision selon valeur actuelle attendue des différentes sorties de ressources possibles et présentation séparée au bilan. Le but de cette recherche étant d'examiner si l'I.E. des DC modère l'impact de la manipulation expérimentale du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur leurs jugements et si elle modère l'impact de ces jugements sur leurs décisions, le niveau d'I.E. des DC a été considéré comme variable modératrice. Les résultats indiquent que les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent le jugement de la CT mais pas celui de la CR. Les DC établissent une CT plus optimiste lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage. Les résultats indiquent que la décision d'octroi du prêt est significativement influencée par le jugement de la CR, soit que le pourcentage de DC acceptant le prêt est plus important plus la CR est optimiste. Les résultats n'indiquent qu'un effet plutôt marginal du jugement de la CT sur cette décision. Les résultats indiquent que la décision relative au taux d'intérêt est significativement influencée par le jugement de la CR, confirmant l'hypothèse que plus la prime demandée pour l'établissement du taux d'intérêt est petite plus le jugement de la CR est optimiste. La décision sur le taux d'intérêt est également influencée significativement par le jugement de la CT, mais seulement lorsque l'on compare les deux positions extrêmes de ce jugement (positive vs négative). En ce qui a trait à l'effet modérateur anticipé de l'I.E., les résultats indiquent que les jugements de la CR et de la CT ne sont pas influencés par le niveau d'I.E. des DC. Aussi, l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur les jugements de la CR et de la CT n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. En ce qui a trait à la relation entre les

jugements de la CR et de la CT avec la décision d'octroi du prêt, les résultats indiquent que le niveau d'I.E. des DC ne contribue pas à expliquer cette décision. Aussi, l'impact des jugements de la CR et de la CT sur la décision d'octroi du prêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Finalement, pour ce qui est de la relation entre les jugements de la CR et de la CT avec la décision sur le taux d'intérêt, les résultats indiquent que la décision sur le taux n'est pas influencée par le niveau d'I.E. des DC. De plus, l'impact des jugements de la CR et de la CT sur la décision relative au taux d'intérêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC.

Mots-clés : processus décisionnel, banquiers, intelligence émotionnelle, provisions comptables, IAS 37, exposé-sondage IAS 37, IFRS

CHAPITRE I

INTRODUCTION

1.1 Introduction

Au cours des dernières décennies, la globalisation des marchés, l'intensification de la compétition entre les entreprises, les institutions financières et les organisations, ainsi que les changements économiques, sociaux et technologiques rapides, ont contribué à une augmentation de l'incertitude et de l'instabilité dans les environnements financiers et d'affaires, contribuant à l'augmentation de la complexité des décisions financières (Zopounidis et Doumpou, 2002). Ces dernières sont influencées par divers facteurs qui en affectent la complexité, comme les critères d'évaluation, les objectifs, les buts, l'environnement et leur nature subjective (Zopounidis et Doumpou, 2002).

Particulièrement, la complexité du processus décisionnel des utilisateurs professionnels comme les directeurs de comptes (DC)¹ est appelée à croître en raison de l'évolution de certains facteurs propres à ce processus. Cette recherche propose une approche permettant d'intégrer aux modèles de décision économiques des caractéristiques liées à la personnalité des DC pour comprendre comment ceux-ci traitent l'information. Une de ces caractéristiques liées à la personnalité est l'intelligence émotionnelle (I.E.)².

La première partie de cette thèse est organisée comme suit : la prochaine section présente la nature et l'objectif de la recherche alors que la troisième section présente le contexte de l'étude. La motivation de ce projet est exposée à la quatrième section alors que la dernière section présente la contribution de cette recherche à la littérature.

¹ Dans le milieu financier québécois, le terme *directeur de comptes* est équivalent au terme *banquier*.

² L'*intelligence émotionnelle (I.E.)* fait référence au fait que les individus diffèrent dans la manière dont ils prêtent attention, traitent et utilisent l'information affective de nature intrapersonnelle (ex. management de ses propres émotions) et interpersonnelle (ex. management des émotions d'autrui) (Petrides et Furnham, 2003). En d'autres mots, il s'agit de la capacité à identifier, comprendre, gérer et utiliser ses émotions et celles des autres.

1.2 Nature et objectif de la question de recherche

Ce projet de recherche s'intéresse au processus décisionnel des DC. Plus précisément, l'objectif de ce projet de recherche vise à déterminer si l'I.E. agit comme variable modératrice dans le processus de traitement de l'information des DC et à évaluer ses impacts modérateurs potentiels sur la perception du risque et des décisions de crédit. Nous aborderons cet objectif dans un contexte de changement de normalisation comptable, dans lequel nous analyserons et comparerons l'impact des modes de divulgation de l'information comptable relative aux provisions.

La question de recherche peut se formuler de la manière suivante : L'I.E. des DC modère-t-elle leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions? Pour y répondre, à l'aide d'une étude expérimentale et d'un questionnaire, les jugements et décisions des participants seront examinés selon trois niveaux de divulgation³ de l'information relative aux provisions pour une entreprise canadienne.

1.3 Contexte de l'étude

Puisque la question de recherche s'intéresse au processus décisionnel des DC, nous examinerons ce processus sous deux volets : la complexité du processus décisionnel des DC ainsi que leur environnement.

³ Les modes de divulgation correspondent à la comptabilisation et présentation prévues aux trois normes comptables relatives aux provisions : 1) Norme canadienne du chapitre 3290; 2) Norme internationale IAS 37 en vigueur depuis 2011; 3) Norme internationale proposée à l'exposé-sondage ES-IAS 37).

1.3.1 Complexité du processus décisionnel des DC

Le processus d'évaluation des demandes de financement généralement utilisé par les institutions financières nord-américaines prévoit que les DC évaluent préalablement le risque global et la tendance globale d'une entreprise avant de prendre une décision quant à l'acceptation ou au refus de leur demande de financement (Treacy et Carey, 1998). L'approbation ou le refus d'un prêt exige une évaluation systématique du risque, basée sur des informations quantitatives et qualitatives (Jankowicz et Hisrich, 1987). Lipshitz et Shulimovitz (2007) parlent des facteurs financiers et non financiers, ces derniers étant non rationnels selon la perspective économique classique. L'approbation ou le refus d'un prêt représente une décision difficile, particulièrement dans le cas d'un nouveau client où l'asymétrie de certaines informations peut être importante entre le DC et l'emprunteur, qui peut dissimuler de l'information cruciale (Deakins et Hussain, 1994a).

L'évaluation d'une demande de financement repose sur des éléments objectifs et subjectifs selon Champagne (1996). Selon Wilson *et al.* (2007), les décisions des DC requièrent plus que l'application des normes et procédures de leur institution. Les croyances, les politiques et les valeurs, portées par les DC et les institutions financières, contribuent à la formation de jugements par l'entremise d'un processus subjectif (Wilson *et al.* (2007). Les éléments objectifs sont les mieux connus et ce sont surtout eux que l'on enseigne aux DC. On les trouve dans les instructions de l'institution et ils guident l'analyse financière traditionnelle. Il s'agit entre autres des composantes des états financiers, des ratios et de leur analyse ainsi que des données comparatives de secteurs. Quoique que ces éléments soient qualifiés d'objectifs, leur interprétation peut malgré tout présenter une certaine subjectivité.

Il y a aussi des éléments subjectifs dans la décision d'octrois de financements qui influencent tout le processus décisionnel, y compris l'analyse des états financiers (Champagne, 1996). Selon cet auteur, il est possible de le constater en observant la divergence des décisions pouvant être rendues pour un même dossier de crédit. Par exemple, un DC peut recommander fortement à son supérieur d'autoriser une demande, alors que ce dernier peut la refuser.

Pourtant, les données objectives (états financiers, plan d'affaires, notes au dossier) sont les mêmes. Selon Champagne (1996), une telle situation s'explique par le fait que c'est généralement le DC qui rencontre le dirigeant de l'entreprise emprunteuse, et qu'il peut donc être influencé par des éléments subjectifs, tels la première impression et les expériences antérieures, qui peuvent enrichir ou appauvrir la demande de financement. La décision du supérieur, elle, ne repose que sur les faits écrits et sur la présentation qu'en fait le DC. Selon Liberti et Mian (2009), une grande distance hiérarchique augmente la difficulté d'utilisation des informations subjectives et favorise plutôt l'utilisation d'informations objectives. Selon Pham *et al.* (2001), malgré que les individus semblent établir leurs évaluations globales d'une manière informée et délibérée, ils basent souvent celles-ci sur leurs sentiments momentanés ressentis au moment précis où ils perçoivent les informations, guidant par la suite leurs jugements et décisions. Selon Robitaille (1987), les DC font appel à des stratégies simplifiées de décisions, des heuristiques, afin de trouver des solutions satisfaisantes et pas nécessairement optimales. Par exemple, dans l'approche heuristique, le DC se fait d'abord une première impression. Si elle est mauvaise, son analyse se limitera à rechercher les raisons lui permettant de décliner la demande, et ce, même inconsciemment. Si sa première impression est bonne, le processus d'analyse le conduira à rechercher les éléments qui lui permettront de valider son point de vue initial (Robitaille, 1987). Ainsi, les décisions sont imprégnées d'objectivité et de subjectivité.

1.3.2 L'environnement de la prise de décision

Les institutions financières évoluent dans un environnement comportant différentes parties prenantes. Chacune de celles-ci exerce plus ou moins de pression sur leurs droits et responsabilités. Les prochains paragraphes présentent deux éléments ayant un impact direct sur le travail des DC lorsque vient le temps d'étudier et de répondre à une demande de financement. Il s'agit des normes comptables ainsi que des politiques et normes de crédit institutionnelles.

1.3.2.1 Les normes comptables

Le chapitre 1 du *Cadre conceptuel de l'information financière* présenté à l'introduction de la partie I du Manuel de CPA Canada (CPA, 2014) énonce :

L'objectif de l'information financière à usage général est de fournir, au sujet de l'entité qui la présente, des informations utiles aux investisseurs, aux prêteurs et autres créanciers actuels et potentiels aux fins de leur prise de décisions sur la fourniture de ressources à l'entité (CPA, 2014, par. OB2).

L'information est considérée essentielle dans la détermination des conditions financières des entreprises, pour l'exécution des transactions et pour supporter les prises de décisions économiques (Hollander *et al.*, 2000). Le défi, pour l'ensemble des utilisateurs, est d'être en mesure d'obtenir et d'interpréter cette information, financière et non financière, afin de tirer des liens entre tous ces éléments qui la composent et d'arriver à la compréhension d'une situation donnée (Kelliher et Mahoney, 2007). Pour être utile à la prise de décision, l'information financière doit fournir des renseignements sur les ressources économiques de l'entreprise et sur les droits des tiers sur ces ressources, en plus de fournir des renseignements sur les transactions et les autres événements qui modifient ces ressources et ces droits (Gosselin *et al.*, 2010). Au Canada, c'est le Conseil des normes comptables (CNC) qui est responsable de l'émission des normes.

La mondialisation des marchés a pour conséquence que les transactions financières et commerciales ne sont plus limitées par les frontières. Les normes comptables, guides servant à rendre compte de cette activité économique, n'échappent pas à cette tendance, se laissant moderniser par une certaine convergence internationale. Depuis 2011, le passage pour le Canada aux Normes internationales d'information financière (IFRS) représente un défi important pour ceux qui utilisent l'information financière, notamment les DC. Bien que les IFRS s'apparentent à de nombreux égards aux anciens principes comptables généralement reconnus (PCGR) canadiens, certaines normes diffèrent dans les détails selon différents niveaux d'importance (Hague, 2005). Par exemple, la comptabilisation et la présentation des

provisions est l'une des normes qui présente des différences importantes. Puisque l'information financière et son interprétation représente un intrant majeur du processus de prise de décision des DC, le changement des normes comptables risque d'avoir un impact sur l'environnement informationnel des DC.

Cette recherche se fera dans le contexte de la norme comptable relative aux provisions qui a été modifiée avec l'avènement des IFRS au Canada. Le Tableau 1.1 présente une synthèse de l'évolution de cette norme comptable. Auparavant, l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA) avait le chapitre 3290 « Éventualités » alors que la norme internationale (IFRS) en vigueur depuis 2011 est contenue dans la IAS 37 « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels ». Par la suite, l'International Accounting Standards Board (IASB) a publié un exposé-sondage (ES-IAS 37) en janvier 2010 qui suggère des modifications importantes à la norme IAS 37 actuelle.

Tableau 1.1

Résumé des traitements comptables

	ICCA 3290	IAS 37	ES – IAS 37
Critères de comptabilisation	PROBABLE qu'un événement futur confirmera qu'un passif existe à la date du bilan (Chances élevées de survenance : donc seuil > IAS37) - Estimation raisonnable	- Obligation actuelle - Sortie de ressources PROBABLE (plus probable qu'improbable, > 50 % que la dette sera réalisée) - Estimation fiable	- Obligation actuelle - Si l'élément répond à la définition d'un passif (seuils de probabilité supprimés) (il suffit que l'obligation soit susceptible de se traduire par une sortie de ressources, même si la probabilité d'une telle sortie est faible) - Estimation fiable
Évaluation du montant	Estimation raisonnable du montant à payer	La meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation à la date de clôture (jugement, expérience, avis d'experts)	Montant qui devrait raisonnablement être payé à la date de clôture permettant à l'entité d'être dégagée de son obligation actuelle
Évaluation du montant (élément unique)	Le montant le plus probable	Le montant le plus probable	Le plus petit des trois montants suivants : - Valeur actuelle des ressources nécessaires pour exécuter l'obligation (valeur actuelle attendue - Espérance mathématique des différentes sorties de ressources correspondant aux issues possibles); - La somme à payer pour annuler l'obligation; - La somme à payer pour transférer l'obligation à un tiers.
Divulgaration et information à fournir (notes)	Dans le bilan, regroupé avec les autres passifs; Pas d'informations à fournir si une provision a été comptabilisée et s'il n'existe pas de risque que la perte soit supérieure au montant comptabilisé.	Dans le bilan, présenté comme un élément séparé; Pour chaque catégorie de provisions, l'entité fournit : - Une description de l'obligation et le calendrier attendu des sorties de ressources; - Un rapprochement entre les soldes d'ouverture et de clôture; - Une indication des incertitudes relatives au montant ou au calendrier des sorties; - Si nécessaire, les hypothèses majeures concernant des événements futurs; - Le montant de tout remboursement attendu et, le cas échéant, le montant comptabilisé à ce titre.	

Comme on le voit au Tableau 1.1, la façon d'évaluer le montant à comptabiliser conduira à des montants similaires si on compare la norme canadienne actuelle avec la norme internationale actuelle (qui comptabilise le montant le plus probable); toutefois, ce montant peut, dans certains cas, être inférieur avec la proposition de l'ES-IAS 37 qui considère pour la comptabilisation de l'éventualité la notion de valeur actuelle des ressources nécessaires pour exécuter l'obligation, ce qui se traduit par la valeur attendue (i.e. le calcul de l'espérance mathématique des différentes sorties de ressources correspondant aux issues possibles). La conséquence est qu'une situation économique spécifique pourrait amener la comptabilisation de montants différents dans les états financiers selon le traitement comptable utilisé (chapitre 3290, IAS 37 ou ES-IAS 37). Toutefois, comme indiqué au Tableau 1.1, malgré cette différence possible au niveau de l'évaluation du montant, ce dernier est divulgué de la même façon selon le traitement prévu à la norme internationale actuelle et l'ES-IAS 37, où il est présenté comme un élément séparé dans les provisions au bilan, accompagné d'une série d'informations présentées dans les notes complémentaires. Au contraire, cette provision sous la norme canadienne n'est pas présentée séparément au bilan; le montant est plutôt regroupé avec les autres passifs et généralement, aucune information complémentaire n'est fournie lorsque la provision a été comptabilisée et qu'il n'existe pas de risque que la perte soit supérieure au montant comptabilisé.

1.3.2.2 Politiques et normes de crédit institutionnelles

Les institutions financières sont exposées à deux types de risque dans le cours normal de leurs activités : refuser une demande de prêt à une entreprise qui s'avère économiquement viable, ou accorder un prêt à une entreprise destinée à l'échec (Andersson, 2004).

En ce qui a trait à la gestion de ces risques, en plus des mesures issues de leurs propres initiatives, les institutions financières sont soumises aux contraintes et réglementations provenant de diverses organisations comme l'Autorité des marchés financiers (AMF) ou le Bureau du surintendant des institutions financières. Elles doivent aussi répondre aux

exigences réglementaires internationales comme les Accords de Bâle⁴. Ces différentes exigences et règlements évoluent avec les réalités du monde financier, commandant aux institutions d'évoluer en adoptant de saines pratiques en matière de gestion des risques.

L'ensemble des politiques et des normes encadrent les éléments de gestion du risque de crédit de façon à définir les responsabilités et les pouvoirs des intervenants, les limites relatives à la tolérance au risque, les règles d'attribution et d'administration des dossiers et les règles de communication à l'égard des risques de crédit auxquels l'institution est exposée. L'encadrement, les politiques et les pratiques permettent de déterminer la conduite à suivre en matière de gestion et de contrôle du risque de crédit.

La gestion des risques est une responsabilité qui incombe à chacun des employés et gestionnaires d'une institution. Les DC assurent la gestion du risque de crédit par leurs compétences et connaissances, leurs responsabilités en matière d'approbation et leurs analyses. Les DC doivent s'adapter aux caractéristiques des produits offerts par l'institution ainsi qu'à la complexité et à l'ampleur du risque des transactions (Desjardins, 2013). L'octroi du crédit aux entreprises est basé sur une analyse où chaque emprunteur se voit attribuer deux cotes (une cote de risque et une cote de tendance) représentant son niveau de risque. Ces cotes sont attribuées à la suite d'un examen détaillé des caractéristiques de nature financière, de marché et de gestion de l'entreprise. Ces cotes sont liées avec le risque de pertes découlant du manquement d'un emprunteur (ou d'une contrepartie) de s'acquitter de ses obligations contractuelles, dont celle de rembourser son prêt.

L'évolution des pratiques et normes de crédit institutionnelles influence la nature du travail d'analyse financière du DC. Au Canada, un resserrement des conditions générales du crédit aux entreprises, des modalités tarifaires et non tarifaires ainsi que de l'accès aux marchés de

⁴ Depuis 2013, ces accords sont rendus à la phase III. L'Accord de Bâle III est un dispositif d'adéquation internationale des fonds propres qui permet de lier plus étroitement les exigences réglementaires aux risques encourus et qui favorise la progression constante des capacités d'évaluation des risques dans les institutions financières. Le cadre de Bâle III repose essentiellement sur trois piliers : le premier met en place les exigences en matière de fonds propres réglementaires en fonction des risques; le deuxième porte sur la surveillance prudentielle; et finalement, le troisième établit les différentes exigences concernant la communication de l'information financière.

capitaux pour les emprunteurs est observé depuis plusieurs années⁵. La profondeur des analyses et la conduite en matière de gestion des risques dépendent de l'implication et de la rigueur de chaque DC, ces deux derniers éléments pouvant être influencées par les caractéristiques intrinsèques⁶ de celui-ci. Les DC doivent s'adapter à l'évolution rapide de ces exigences. Puisque l'environnement relatif à leur contexte de travail se complexifie, afin de répondre aux nouvelles réalités économiques et financières, les DC ont besoin d'informations pertinentes et utiles à leurs décisions ainsi que de caractéristiques précises pour accomplir leur travail. En effet, pour réaliser les analyses de dossiers, prendre en compte leurs responsabilités en matière d'approbation de crédit et gérer les risques, les DC ont besoin de bonnes habiletés cognitives quant à leur raisonnement rationnel, ainsi que de caractéristiques personnelles pouvant faciliter l'atteinte de la performance souhaitée, de façon à capter les signaux pertinents servant à alimenter leur processus décisionnel. Les caractéristiques du profil recherché pour un DC vont au-delà des connaissances⁷ reliées à des aspects d'ordre cognitif et rationnel et incluent des caractéristiques plutôt d'ordre personnel, conatif et en lien avec la personnalité⁸.

⁵ Un resserrement important des conditions générales de crédit a commencé à se faire sentir dès l'année 2008. Un léger assouplissement de ces conditions a été observé après la crise financière de 2008. Toutefois, une tendance au resserrement est réapparue depuis 2011 (Banque du Canada, 2014).

⁶ Bien que les DC disposent d'outils standardisés et d'un processus d'analyse encadré par les normes et pratiques de financement de leur institution, leurs décisions peuvent être teintées de facteurs propres à leur individualité et influencées par leurs prédispositions (Rodgers et Johnson, 1988), comme certains traits de la personnalité par exemple.

⁷ Chez Desjardins par exemple, on parle de la connaissance des normes et pratiques de financement et de gestion du crédit aux entreprises, de la connaissance de l'ensemble des produits et services destinés aux entreprises, de la connaissance des politiques, des lois et des normes relatives aux produits et services offerts, de la connaissance des aspects techniques de l'analyse financière (Desjardins, 2014).

⁸ Les caractéristiques plus personnelles font référence au sens de la vente, facilité à faire du réseautage, sens des affaires, communication interpersonnelle, orientation vers l'action, le client et les résultats, autonomie, résolution des problèmes, capacité de prendre des décisions de qualité au bon moment et négociation (Desjardins, 2014).

1.4 Motivation de ce projet de recherche

Cette recherche est motivée par plusieurs éléments : l'importance du travail des DC, le contexte relatif au processus de prise de décision des DC, l'hétérogénéité des décisions des DC, et l'absence, à notre connaissance, de recherche intégrant l'I.E. au processus de prise de décisions des DC dans la recherche en sciences comptables. Chacun de ces aspects est exploré dans les prochaines sous-sections.

1.4.1 Importance du travail des DC

Dans les petites et moyennes entreprises, plus de la moitié de la structure financière correspond à de la dette (Bruns *et al.*, 2008). Les prêts bancaires représentent la principale source de financement pour ces entreprises (Berger et Udell, 2003). Les difficultés qu'elles peuvent rencontrer pour l'obtention de ces financements représentent des contraintes importantes à leur croissance (Observatory of European SMEs, 2003). Les décisions des DC peuvent avoir des conséquences positives ou négatives sur les opérations et le développement des entreprises qui demandent des fonds, et conséquemment sur l'environnement économique et social des individus d'une collectivité. La relation entre le DC et l'entreprise est importante, d'autant plus que les problèmes de financement, surtout en période de forte croissance, se situent en tête de liste des préoccupations des PME (Champagne, 1996).

1.4.2 Contexte de l'étude

Tel que mentionné à la section 1.3, la complexité grandissante du processus décisionnel des DC, le resserrement des politiques et normes de crédit institutionnelles et l'internationalisation des normes comptables sont autant de raisons motivant l'intérêt de cette recherche qui vise à mieux comprendre les facteurs pouvant expliquer le processus

décisionnel des DC. Tous ces éléments ont des impacts sur la nature du travail des DC qui traitent l'information. L'évaluation du niveau de risque relatif à un emprunteur, effectuée par l'analyse de différents éléments financiers et non financiers, et par la prise en compte de différentes variables relatives au contexte de l'emprunteur et du prêteur, exigent des DC de posséder les connaissances appropriées, l'expérience pertinente, et les habiletés nécessaires (Bruns *et al.*, 2008). Déjà Smelcer et Carmel (1997) disaient qu'il était de plus en plus important de considérer les différences individuelles en raison de la complexité croissante des tâches. Il importe donc d'améliorer notre compréhension des différents facteurs pouvant influencer le processus décisionnel des DC.

1.4.3 Hétérogénéité des décisions des DC

Tel qu'exposé à la section 1.3.1, le processus d'évaluation des demandes de financement repose sur des éléments objectifs et subjectifs (Champagne, 1996). Bien que les institutions financières tentent de formaliser le processus d'obtention des informations ainsi que le processus de prise de décision des DC, et bien que les critères⁹ appuyant la décision de prêt sont traditionnellement basés sur les principes établis par l'industrie bancaire (Bruns *et al.*, 2008), Andersson (2000) a constaté que les décisions des DC varient selon leur niveau d'expérience. Les pratiques et normes de crédit développées par les institutions se rapportent aux caractéristiques de l'emprunteur pouvant être connues avec une relative certitude. En raison de l'asymétrie de l'information, plusieurs aspects des entreprises peuvent être incertains, ce qui exige de la part des DC l'exercice de leur jugement professionnel (Bruns *et al.*, 2008). Ainsi, ces auteurs indiquent que selon le niveau et le type d'expérience, de connaissances et d'habiletés du DC, leurs jugements pourront être différents. L'approbation d'un prêt n'est donc pas seulement une question technique, reflétant fortement des facteurs subjectifs liés au jugement du DC (Ottavia *et al.*, 2011). Deakins et Hussain (1994b) ainsi que Fletcher (1996) ont mis en évidence que les DC d'une même institution pouvaient être en

⁹ Les critères les mieux connus correspondent aux 5C du crédit, soit la *capacité* d'emprunt de l'entreprise, le *capital* (valeur nette de l'entreprise), la *caution* (biens donnés en garantie), les *caractéristiques financières* et le *caractère* de l'entreprise (intégrité, stabilité des dirigeants et comportement quant au remboursement des prêts) (Jankowicz et Hisrich, 1987).

désaccord devant une demande de prêt identique; tandis que certains participants refusaient la demande, les autres accordaient le financement demandé. Ces études n'ont cependant pas indiqué dans quelle mesure le désaccord était relié au niveau d'expérience. D'autres facteurs pourraient-ils influencer le processus décisionnel des DC? C'est ce que nous explorons dans cette thèse en étudiant l'impact de l'I.E. sur ce processus.

1.4.4 Absence de recherche intégrant l'I.E

La présente sous-section fait référence à l'absence de travaux dans la littérature en sciences comptables intégrant l'I.E. au traitement de l'information et au processus décisionnel des DC. L'attention est d'abord portée vers une perspective générale en mentionnant la recherche avec les utilisateurs d'états financiers, pour ensuite faire référence, de façon plus spécifique, à différents travaux de recherche réalisés avec les DC.

1.4.4.1 Recherche avec les utilisateurs d'états financiers

De façon générale, la recherche des dernières décennies sur les jugements et les décisions des utilisateurs d'états financiers s'est concentrée sur l'étude de certains facteurs, dont les caractéristiques de l'information et les caractéristiques fonctionnelles des utilisateurs.

Les caractéristiques de l'information sont vues comme émettant des signaux de performance (son format, son emplacement et la relation entre les différents éléments d'information) (Maines et McDaniel, 2000), ou vues sous la perspective des coûts cognitifs (Hirst et Hopkins, 1998; Maines et McDaniel, 2000). La recherche en systèmes d'information comptable a longtemps reconnu l'importance du format de présentation de l'information dans le processus de prise de décision (Ives *et al.*, 1980; Mauldin et Ruchala, 1999; O'Donnell et

David, 2000). Comme le rapportent Viger *et al.* (2008), plusieurs études expérimentales¹⁰ réalisées au cours des dernières années ont permis de constater que la présence de différentes méthodes de présentation de la même information a un impact sur les jugements et les décisions des utilisateurs d'états financiers.

Concernant les caractéristiques fonctionnelles des utilisateurs, la plupart des études portant sur les jugements et les décisions des utilisateurs d'états financiers font mention de deux catégories d'utilisateurs, les professionnels et les non professionnels. Les différences observées entre les processus décisionnels de ces deux types d'utilisateurs y sont expliquées par l'impact de diverses caractéristiques fonctionnelles comme le niveau d'expertise, la formation, l'accès à des outils et leur connaissance du secteur d'activité. Bien que ces recherches ne s'attardent pas aux caractéristiques personnelles d'ordre conatif ou en lien avec la personnalité, elles fournissent les bases nécessaires à l'analyse du processus décisionnel. Au-delà de l'expérience, de l'expertise et des compétences cognitives, d'autres caractéristiques personnelles, comme l'I.E., pourraient-elles influencer le processus de prise de décision des DC? C'est ce que nous explorerons.

1.4.4.2 Recherche avec les DC

La littérature concernée spécifiquement par les DC présente plusieurs études portant sur leur processus décisionnel. Ces études examinent l'impact de plusieurs facteurs, mais n'intègrent pas l'I.E. au traitement de l'information et au processus décisionnel des DC. Plusieurs de ces travaux seront mentionnés dans les prochaines lignes et présentés en détail, lorsque pertinent, à la section suivante portant sur la revue de la littérature.

¹⁰ Les études auxquelles Viger *et al.* (2008) font référence sont : Gul, 1987; Sami et Schwartz, 1992; Hopkins, 1996; Bamber et Stratton, 1997; Hirst et Hopkins, 1998; Ben-Amar et Viger, 2000; Hopkins *et al.*, 2000; Maines et McDaniel, 2000; Anandarajan *et al.*, 2002; Hirst *et al.*, 2004; Viger *et al.*, 2004; Belzile *et al.*, 2006; Elliott, 2006. Certaines de ces études, pertinentes avec le sujet de la présente thèse, seront présentées en détail à la prochaine section traitant de la revue de la littérature.

Trönnberg et Hemlin (2014) ont effectué une revue de travaux¹¹ traitant de l'effet des caractéristiques de la tâche, de l'influence des différents systèmes de récupération de l'information et de l'influence de l'information financière sur le processus de prise de décision des DC.

Une autre revue de la littérature réalisée par Trönnberg et Hemlin (2012) indique que des études ont examiné les liens sur le processus de prise de décision des DC et les éléments suivants : 1) technologies et taille de la banque¹²; 2) évaluation de l'information¹³; 3) niveau d'expertise des DC¹⁴.

Ottavia *et al.* (2011) se sont intéressés aux caractéristiques fonctionnelles des DC. Ils ont examiné l'influence du capital humain des DC sur leurs jugements. Le capital humain y est défini par les connaissances, les habiletés et l'expérience pour évaluer les demandes de financement. Durocher et Fortin (2009) ont étudié les impacts de la comptabilisation des contrats de location à l'actif sur diverses conséquences relatives au travail d'analyse des DC et sur l'évaluation de certains éléments considérés par les DC dans leur processus décisionnel. Viger *et al.* (2008) ont examiné si différents formats de présentation de l'information relative aux options d'achat d'actions (OAA) ont un impact sur les jugements et les décisions des DC. Sami et Schwartz (1992) ont examiné si le format de présentation de l'information de la dette liée aux pensions influençait les jugements et les décisions des banquiers relativement à la disponibilité et au coût du crédit pour les entreprises. Klammer et Reed (1990) ont étudié l'impact du format de présentation de l'état des flux de trésorerie sur les décisions des DC. Hertzberg *et al.* (2010) ont examiné l'effet d'une politique

¹¹ Les travaux auxquels font référence Trönnberg et Hemlin (2014) sont : Biggs *et al.* (1985), Rodgers (1991), Casey (1980), Bruns et Fletcher (2008), Mason et Stark (2004), Hedelin et Sjöberg (1993).

¹² Les travaux auxquels font référence Trönnberg et Hemlin (2012) sont : Jiménez et Saurina (2004), Degryse et Van Cayseele (2000), Hernandez-Canovas et Martinez-Solano's (2010), Beck *et al.* (2011), Berger *et al.* (2005), Frame *et al.* (2001), Berger et Black (2011) et Anderson et Fraser (2000).

¹³ Les travaux auxquels font référence Trönnberg et Hemlin (2012) sont : Bruns et Fletcher (2008), Mason et Stark (2004), Boot (2000), Catasus et Grojer (2003), Wilson *et al.* (2007), Grunert *et al.* (2005), Bonfirm (2009), Löffler (2004) et Treacey et Carey (2000).

¹⁴ Les travaux auxquels font référence Trönnberg et Hemlin (2012) sont : Bruns *et al.* (2008), Andersson (2004) et Andersson (2001).

organisationnelle d'une institution financière sur le jugement des DC. Ces recherches se sont limitées aux processus d'analyse élaborés par les normes et pratiques des institutions financières et n'intègrent pas l'I.E. au traitement de l'information et au processus décisionnel des DC.

Trönnberg et Hemlin (2014) rapportent des travaux¹⁵ portant sur l'intuition, en faisant la distinction entre deux processus précédant la prise de décision, les processus conscients et inconscients. Trönnberg et Hemlin (2014) ont étudié comment les DC prennent des décisions, de façon intuitive ou délibérée ainsi que le type d'information utilisée.

Sommairement, on retient que les facteurs considérés par l'ensemble de ces travaux portant sur les jugements et décisions des DC, peuvent être présentés dans 4 groupes que l'on retrouve au Tableau 1.2¹⁶ : 1) caractéristiques de l'information; 2) caractéristiques fonctionnelles des DC; 3) caractéristiques personnelles des DC; et 4) facteurs organisationnels et situationnels. De tous les travaux mentionnés, aucun ne considère l'I.E. au sein du processus décisionnel des DC. Pourtant, contrairement à la théorie économique classique qui soutient que les individus ne prennent que des décisions rationnelles en ayant comme objectif la maximisation de leur utilité, Jarboui et Boujelbene (2012) ont mis en évidence que les décisions des officiers de crédit et gestionnaires de banques n'étaient pas parfaitement rationnelles et étaient influencées par des biais psychologiques, expliquant une partie du fonctionnement de l'intelligence, en faisant une distinction entre les facteurs cognitifs et les facteurs affectifs ou conatifs, en lien avec les composantes de la personnalité.

¹⁵ Les travaux auxquels font référence Trönnberg et Hemlin (2014) sont : Meyers (2002), Hensman et Sadler-Smith (2011) et Lipshitz et Shulimovitz (2007).

¹⁶ Les études suivies d'un * sont présentées de façon détaillée à la deuxième partie de cette thèse.

Tableau 1.2

Recherche avec les DC

Facteurs considérés par les études portant sur les jugements et décisions des DC			
Caractéristiques de l'information	Caractéristiques fonctionnelles	Caractéristiques personnelles	Facteurs organisationnels et situationnels
• Trönnberg et Hemlin (2014)* • Durocher et Fortin (2009) * • Bonfirm (2009) • Viger <i>et al.</i> (2008)* • Bruns et Fletcher (2008) * • Wilson <i>et al.</i> (2007) • Grunert <i>et al.</i> (2005) • Loffler (2004) • Mason et Stark (2004) • Catasus et Gröjer (2003) * • Treacey et Carey (2000) • Boot (2000) • Hedelin et Sjöberg (1993) • Sami et Schwartz (1992) • Rodgers (1991) • Klammer et Reed (1990) • Biggs <i>et al.</i> (1985) • Casey (1980)	• Ottavia <i>et al.</i> (2011)* • Bruns <i>et al.</i> (2008)* • Andersson (2004) • Andersson (2001)*	• Trönnberg et Hemlin (2014) • Hensman et Sadler-Smith (2011)* • Lipshitz et Shulimovitz (2007)* • Meyers (2002)	• Beck <i>et al.</i> (2011) • Berger et Black (2011) • Hertzberg <i>et al.</i> (2010)* • Hernandez-Canovas et Martinez-Solano's (2010)* • Berger <i>et al.</i> (2005) • Jiménez et Saurina (2004) • Frame <i>et al.</i> (2001) • Degryse et Van Cayseele (2000)* • Anderson et Fraser (2000)

À ce jour, la littérature traitant du processus décisionnel des DC nous a permis d'en améliorer notre compréhension par l'étude de l'impact sur les jugements et décisions des DC des différents facteurs mentionnés au paragraphe précédent. Le domaine de la psychologie fournit d'autres pistes de solution intéressantes en considérant le rôle que pourraient jouer d'autres variables individuelles, dont l'I.E., dans ce processus.

1.5 Contribution de l'étude

Considérant qu'aucune étude expérimentale n'a établi à ce jour un pont entre les modèles de prise de décision traditionnels étudiés dans la littérature en sciences comptables portant sur le processus décisionnel des DC et la littérature du domaine de la psychologie portant sur le rôle de l'I.E. dans le processus de prise de décision, la contribution première de cette recherche est l'ajout à la littérature en sciences comptables d'une étude visant la compréhension du processus décisionnel des DC qui intégrera l'I.E.

Cette recherche se distingue des études précédentes puisqu'elle étudie l'effet modérateur de l'I.E. sur les jugements et les décisions des DC. Cette recherche contribue à l'avancement des connaissances en permettant d'améliorer notre compréhension des facteurs, incluant les caractéristiques individuelles des DC, qui influencent leurs jugements et leurs décisions dans un contexte de changement de normalisation comptable. Ces travaux pourraient avoir des retombées non négligeables pour les DC et les institutions financières, dont celles de comprendre et éviter les effets néfastes que peut engendrer une mauvaise décision ainsi que de comprendre l'impact de la normalisation comptable sur leur processus décisionnel, en portant une attention particulière au rôle joué par l'I.E.

Les prêts bancaires sont une source essentielle de financement pour les petites et moyennes entreprises. La compréhension du processus décisionnel des DC pourrait nous aider à expliquer pourquoi des entreprises obtiennent les financements demandés alors que d'autres ne les obtiennent pas. Le bon fonctionnement du système économique est en partie dépendant

de l'efficacité des organismes responsables de l'élaboration des normes. En effet, la nature et la portée des normes comptables influencent la comptabilisation et la présentation de l'information, pouvant par la suite influencer les jugements et décisions des utilisateurs d'états financiers, dont les DC, et conséquemment avoir des impacts sur l'accès au crédit pour les entreprises et sur la portée des conditions de financement. Ces travaux pourraient avoir une implication sur le discours entourant les impacts de la divulgation de l'information en lien avec la convergence internationale des normes comptables.

1.6 Sommaire

Dans un premier temps, la nature et l'objectif de la question de recherche ont été présentés, suivis du contexte dans lequel prend place cette étude. Comme nous l'avons vu, les utilisateurs d'états financiers ont recours à l'information qui leur est fournie pour prendre des décisions. Un groupe important de ces utilisateurs est représenté par les DC. L'évolution de l'environnement entourant leur fonction et la complexité croissante de leur processus décisionnel exigent qu'ils possèdent des connaissances, des aptitudes et des qualités personnelles de haut niveau, alors que le type de tâches qu'ils accomplissent est alimenté par des éléments autant objectifs que subjectifs.

La réalisation de cette étude est motivée par quelques éléments, dont principalement l'absence de recherche intégrant l'I.E. au processus décisionnel des DC. Des recherches issues du domaine de la psychologie suggèrent que certaines caractéristiques individuelles, dont l'I.E., peuvent avoir un impact sur le processus de prise de décision. Cependant, les recherches en sciences comptables n'ont pas encore abordé l'étude de l'I.E. pour expliquer les jugements et les décisions des DC. Finalement, la contribution de cette étude à la littérature en sciences comptables a été présentée.

CHAPITRE II

REVUE DE LA LITTÉRATURE

2.1 Introduction

Cette partie présente la revue de la littérature permettant d' étoffer la question de recherche de cette thèse, à savoir l'I.E. des DC modère-t-elle leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions. Cette revue de la littérature est orientée, dans un premier temps, vers la compréhension du processus de traitement de l'information en s'intéressant plus particulièrement aux impacts de divers facteurs sur les jugements et décisions des utilisateurs professionnels d'états financiers dont les DC. Dans un second temps, comme la question de recherche concerne l'étude d'une variable de nature psychologique, cette revue est aussi orientée vers la compréhension du rôle que pourrait avoir cette variable dans le processus décisionnel des DC. Pour y parvenir, des modèles théoriques et des études pertinentes sont tirés de la littérature du domaine de la psychologie, des systèmes d'information et des sciences cognitives.

Cette partie est organisée comme suit : la prochaine section (2.2) présente les modèles théoriques visant la compréhension du processus de traitement de l'information ainsi que les études intéressées par l'impact de divers facteurs sur les jugements et les décisions des utilisateurs professionnels et les DC. De façon plus précise, la lecture de la section 2.2 permettra de comprendre, sur la base de deux modèles théoriques et de plusieurs études, le traitement de l'information réalisé par les DC avant d'émettre des jugements et des décisions. On constate que les travaux composant la littérature ont porté principalement sur quelques familles de facteurs pouvant influencer les jugements et les décisions des DC (caractéristiques de l'information, caractéristiques fonctionnelles et personnelles des DC ainsi que certains facteurs organisationnels et situationnels). On y constate également une absence de travaux portant sur l'impact de caractéristiques plus individuelles ou personnelles comme l'I.E. La troisième section (2.3) présente le modèle de la *Cognitive Fit Theory* (CFT)

et des études provenant des sciences cognitives permettant de réunir tous les éléments impliqués dans le processus de résolution de problème. La section 2.3 nous apprendra, en présentant le modèle de la CFT, que la qualité de la résolution d'un problème est améliorée par l'augmentation de la concordance entre la représentation mentale du problème et les caractéristiques de la tâche à accomplir. Cette représentation est au préalable fonction des représentations que se fait le décideur du problème, soit la représentation interne et la représentation externe. Comme la question de recherche de cette thèse porte sur l'effet modérateur de l'I.E. des DC sur leurs jugements et décisions, les études de la section 2.3 permettent de découvrir les facteurs pouvant jouer un rôle dans la construction de la composante *interne* du modèle. Les études relevées dans la littérature ont identifié plusieurs facteurs ayant une influence sur la construction de la représentation interne du problème, dont l'expérience, la connaissance, les habiletés, le style de personnalité, mais rien sur des caractéristiques personnelles, plutôt d'ordre conatif et en lien avec la personnalité. La quatrième section (2.4) présente des études confirmant l'influence des émotions sur les jugements et les décisions lors du processus décisionnel ainsi que leur rôle dans la construction de la représentation interne du problème. La section 2.4 permet de découvrir que les émotions sont à la base de l'évolution de la connaissance possédée par les individus et donc, que ces émotions peuvent influencer la construction de la représentation interne du problème. Finalement, la cinquième section (2.5) présente la théorie de l'I.E. et les études pertinentes favorisant sa compréhension et son application dans la présente recherche. On y apprendra que la qualité des jugements et décisions pourra être influencée par la possibilité, plus ou moins grande, qu'ont les individus de gérer ces émotions. La section 2.5 présentera une conceptualisation de l'I.E. permettant de reconnaître et considérer cette caractéristique chez les individus.

2.2 Traitement de l'information, jugements et décisions

Les jugements et décisions de nature financière sont le résultat d'un processus où les décideurs traitent les informations pertinentes et nécessaires pour y parvenir. De multiples

études ont porté sur la compréhension de ce processus et révèlent que divers facteurs peuvent influencer la manière avec laquelle les décideurs réalisent ce processus, pouvant contribuer à influencer leurs jugements et décisions.

La plupart de ces travaux réalisés au cours des 15 dernières années sont basés sur les cadres théoriques de Hirst et Hopkins (1998) et de Maines et McDaniel (2000), qui sont présentés dans les deux prochaines sous-sections. Les deux dernières sous-sections de la présente partie exposent des études inspirées de ces deux modèles et s'intéressant aux impacts de plusieurs facteurs sur les jugements et décisions des utilisateurs professionnels dont les DC.

2.2.1 Les travaux de Hirst et Hopkins (1998)

Hirst et Hopkins (1998) se sont intéressés à l'impact du format de présentation de l'information sur les jugements et décisions d'un groupe d'utilisateurs de cette information. Ils appuient leur hypothèse de recherche sur les conclusions de quelques travaux du domaine de la psychologie et du traitement de l'information, dont ceux de Johnson *et al.* (1988) qui ont mis en évidence l'influence de différents formats de présentation de l'information sur le niveau d'effort requis par les utilisateurs lorsqu'ils doivent faire des choix¹⁷. Généralement, les utilisateurs adoptent des stratégies qui minimisent leurs efforts. Les individus sont sensibles à la somme des efforts à fournir afin de prendre une décision (Beach et Mitchell, 1978). Plus l'effort requis est important, plus il est probable que les individus ignoreront l'information ou en feront une mauvaise utilisation (Slovic, 1967). En ce sens, Sanbonmatsu *et al.* (1997) ont constaté que la présentation directe d'information pertinente augmente les chances qu'elle soit utilisée. Les travaux de Russo (1977) les ont aussi inspirés en concluant que l'information présentée explicitement de façon sommaire, même si elle est déjà

¹⁷ Les participants à l'étude de Johnson *et al.* (1988) ont classé les formats présentés selon leurs préférences. Par exemple, les formats utilisés pour exprimer la probabilité de gain étaient : Format 1 = 0,88; Format 2 = 7/8; Format 3 = 77/88; Format 4 = 399/456. Les chercheurs ont noté que le niveau d'effort mental requis augmente de plus en plus du format 1 au format 4.

disponible, peut augmenter son utilisation et affecter le comportement économique des utilisateurs.

En considérant la théorie des efforts cognitifs, Hirst et Hopkins (1998) se sont intéressés au format de l'information divulguée, plus particulièrement à sa clarté (opérationnalisée selon trois formats¹⁸ de présentation du résultat étendu (RE)¹⁹). Hirst et Hopkins (1998) ont examiné si la divulgation distincte du RE et de ses composantes (tel que requis par le SFAS 130²⁰) favorise la détection par les analystes financiers des manipulations des résultats et si cette divulgation influence leurs jugements concernant les questions relatives à (1) la perception de la croissance annuelle du revenu net, (2) la perception de la qualité de présentation et (3) la valeur de l'action d'une entreprise. En plus du format de présentation, une deuxième variable indépendante a été utilisée, soit la manipulation ou non des résultats (à deux niveaux²¹). Ils ont demandé à 96 analystes financiers et gestionnaires de portefeuille²², assignés aléatoirement à l'une des six conditions expérimentales, d'analyser les états financiers d'une entreprise manufacturière et, entre autres, d'estimer la valeur de l'action de celle-ci.

¹⁸ Le premier format correspond au cas où le RE n'est pas présenté (avant le SFAS 130) et où malgré le fait qu'il n'y ait aucune divulgation explicite, les analystes pouvaient déterminer les activités de vente de titres en examinant les détails présentés dans les flux de trésorerie et dans le bilan. Le deuxième format correspond à la présentation du RE à l'état des capitaux propres. Le troisième format correspond à la présentation séparée du RE dans un état accompagnant l'état des résultats où les analystes disposaient d'une conciliation du revenu net et du RE.

¹⁹ Le RE inclut tous les changements dans les capitaux propres durant une période donnée sauf ce qui résulte des investissements par les propriétaires et de la distribution aux propriétaires.

²⁰ La norme SFAS 130 demande de présenter les données brutes, c'est-à-dire que les gains et les pertes soient présentés de façon spécifique, fournissant ainsi le détail du calcul supportant le résultat net.

²¹ Deux contextes ont été créés, soit celui où l'entreprise manipule ses résultats (MR) et celui où l'entreprise ne les manipule pas (NMR). La manipulation consiste à ce que l'entreprise vende et rachète suffisamment de titres pour maintenir une croissance de son revenu net de 11 %. L'élément manipulé dans le cas expérimental était les gains et les pertes réalisés et non réalisés sur placements.

²² Les participants ont été recrutés à partir de la liste des membres de l'*Association for Investment Management and Research Membership Directory* (AIMR, 1996) et n'étaient pas spécialisés dans le domaine des banques, assurance et autres industries financières, l'entreprise étudiée étant du secteur industriel.

Les résultats de Hirst et Hopkins (1998) indiquent que plus le RE est clairement présenté²³, plus les analystes sont en mesure de détecter les manipulations. Ces résultats confirment leur hypothèse à l'effet que la différence entre les jugements des analystes sur la valeur de l'action des entreprises MR et NMR diminue au fur et à mesure que la clarté de divulgation perçue du RE augmente. Les résultats obtenus confirment également que lorsque la clarté de présentation du RE est élevée, les perceptions des analystes sur la qualité de présentation et le potentiel de croissance annuelle du revenu net sont plus défavorables lorsque l'entreprise manipule ses résultats.

2.2.2 Les travaux de Maines et McDaniel (2000)

En se basant sur les travaux de Hogarth (1987) et de Libby (1981), les chercheuses Maines et McDaniel (2000) ont élaboré un modèle de traitement cognitif de l'information selon lequel les jugements et les décisions se font à travers un traitement de l'information en plusieurs étapes. Selon ce modèle, le format de divulgation de l'information peut influencer le processus de traitement de celle-ci au cours de trois différentes étapes (l'acquisition, l'évaluation et la pondération de l'information) ainsi que les jugements subséquents, tel qu'illustré à la Figure 2.1. Ce modèle est un cadre utile permettant de considérer les explications possibles de l'impact du format de présentation de l'information sur les jugements des utilisateurs dans le processus de traitement de cette information (Nelson et Tayler, 2007).

²³ Le niveau de clarté augmente lorsqu'on passe du cas où aucune divulgation du RE n'est faite, vers le cas où le RE est présenté dans l'état des capitaux propres et vers le cas où le RE est présenté dans un état accompagnant l'état des résultats dans lequel on retrouve une conciliation du revenu net et du RE.

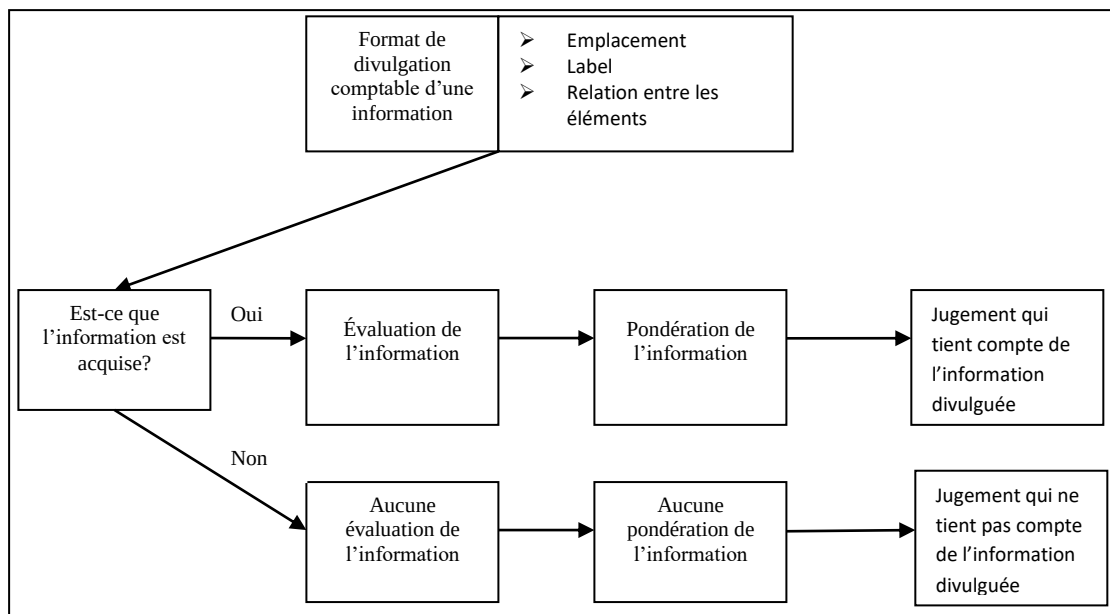


Figure 2.1. Effets du format de divulgation de l'information sur l'acquisition, l'évaluation, la pondération et les jugements des utilisateurs d'états financiers.
(Source : Traduction et adaptation de Maines et McDaniel, 2000)

La première étape est celle où l'utilisateur acquiert l'information. Selon Maines et McDaniel (2000), cette étape correspond au moment où les utilisateurs d'états financiers trouvent et lisent des éléments spécifiques de l'information financière. La mémoire joue un rôle important à cette étape. Selon Einhorn et Hogarth (1981), une personne aura acquis une information si elle a emmagasiné celle-ci dans sa mémoire et qu'elle est en mesure de la récupérer subséquemment. Entre autres, Maines et McDaniel (2000) se sont inspirées de Tversky (1977) et son modèle de similarité où les bases psychologiques du jugement sont étudiées en mettant l'accent sur l'importance du contexte et de l'attention sélective dans le processus du jugement, ainsi que d'Einhorn et Hogarth (1981) qui ont abordé le concept de la redondance de l'information.

La deuxième étape est l'évaluation. Une fois acquise, les utilisateurs traitent et évaluent les caractéristiques spécifiques de l'information en portant attention à ses implications sur la situation et la performance financières de l'entreprise (Maines et McDaniel, 2000). Des

exemples de caractéristiques évaluées par les utilisateurs pourraient être la volatilité d'un résultat comptable (Maines et McDaniel, 2000) ou les différentes qualités de l'information²⁴. À la troisième étape, une pondération est attribuée à chacune des caractéristiques de l'information en fonction de l'importance qu'accordera l'utilisateur à ces dernières pour l'établissement de ses jugements. Selon Maines et McDaniel (2000), deux éléments sont particulièrement importants à cette étape : le coût et les signaux de performance. L'aspect relié au coût de l'information a été étudié par plusieurs chercheurs en psychologie cognitive dont Russo (1977) qui suggère que les formats de présentation influencent les utilisateurs de l'information dans leur processus de pondération par l'imposition d'un coût différentiel²⁵. Maines et McDaniel (2000) précisent la notion de coût cognitif amenée par Hirst et Hopkins (1998) en présentant deux dimensions sous cette catégorie au lieu de ne parler que du terme général. Les dimensions ajoutées sont l'isolation et l'accumulation de l'information. L'isolation fait référence au fait que l'information concernée est unique dans l'ensemble des informations disponibles, ce qui permet à l'utilisateur de la distinguer facilement des autres, réduisant ainsi ses efforts cognitifs. L'accumulation est le fait de présenter dans un même état financier plusieurs éléments relatifs à la même information, ce qui diminuerait les efforts cognitifs de l'utilisateur qui ne serait pas contraint de réaliser toutes sortes de conciliations et calculs pour évaluer la situation financière.

Quant à l'aspect des signaux de performance, Maines et McDaniel (2000) ont suggéré trois dimensions : 1) l'emplacement de l'information réfère à l'endroit dans les états financiers où l'information est présentée; 2) le label utilisé pour identifier une information (réfère à la façon dont l'élément d'information est identifié); et 3) la relation entre les différents éléments d'information présentés dans les états financiers (réfère à la présence de liens directs entre ces éléments d'information), ce qui pourrait aider à la prise de décision en augmentant l'importance de ces éléments dans l'établissement des jugements.

²⁴ Les qualités de l'information indiquées au chapitre 1000 « Fondements conceptuels des états financiers » du Manuel de CPA Canada sont : la compréhensibilité, la pertinence, la fiabilité et la comparabilité (CPA, 2014).

²⁵ Cette notion de coût différentiel fait référence à un coût cognitif relatif au traitement de l'information. Le traitement d'information non pertinente contribue ainsi à augmenter indument le coût relié à ce processus.

Maines et McDaniel (2000) ont commenté les conclusions de Hirst et Hopkins (1998) en mentionnant que les analystes ayant participé à leur étude n'étaient pas familiers avec l'information relative au RE, et qu'une des raisons pouvant expliquer l'impact du format de présentation sur leurs jugements est que le type d'information manipulée est habituellement moins fréquent et de plus petite amplitude pour les entreprises du secteur étudié, soit le secteur manufacturier. L'information relative aux opérations principales serait la plus considérée par les modèles d'évaluation généralement utilisés. Comme le questionnaire de Hirst et Hopkins (1998) ne comportait pas de question de vérification de la manipulation quant à l'acquisition de l'information relative aux gains et pertes non réalisés, il n'est pas clair que les répondants ayant indiqué avoir vu le terme RE ont réellement lu cette information. Sous cet angle, les travaux de Hirst et Hopkins (1998) sont donc critiquables et leurs résultats ne pourraient donc pas être généralisés aux utilisateurs non professionnels, rendant ainsi nécessaire l'étude de Maines et McDaniel (2000).

Maines et McDaniel (2000) ont examiné si et comment le format de présentation du RE présenté sous trois niveaux (deux formats de présentation à l'état des capitaux propres selon les normes SFAS 115 et 130 et un format de présentation à l'état du RE selon la norme SFAS 130) affectait les jugements des utilisateurs non professionnels²⁶. Les auteures ont aussi manipulé le niveau de volatilité des gains et pertes latents à deux niveaux (faible et fort). Elles ont demandé à 95 étudiants de MBA assignés aléatoirement à l'une des six conditions expérimentales d'analyser les états financiers d'une entreprise et d'émettre des jugements sur : (1) l'efficacité du management, (2) le risque d'investir dans l'entreprise et (3) la valeur de l'action.

Maines et McDaniel (2000) concluent que le format de présentation du RE n'influence pas les participants quant à l'acquisition ou non de l'information ni sur la façon avec laquelle ceux-ci l'évaluent. Cependant, ils ont observé que le format de présentation du RE influence significativement la façon avec laquelle les participants pondèrent l'information. Conséquemment, Maines et McDaniel (2000) ont constaté que le format de présentation du

²⁶ Pour Maines et McDaniel (2000), un utilisateur sera considéré de non professionnel s'il ne possède pas une connaissance spécialisée ni une expérience poussée en comptabilité et/ou en finance.

RE influence les jugements subséquents de ces utilisateurs. Ces différences surviennent lors de la présentation de cette information dans un état séparé du RE, et non lors des deux présentations à l'état des capitaux propres. Leurs résultats révèlent donc que l'emplacement des éléments d'information influence les jugements des utilisateurs non professionnels d'états financiers.

2.2.3 Le cas des utilisateurs professionnels

Bien que Maines et McDaniel (2000) se soient intéressées aux utilisateurs non professionnels, leurs travaux ont servi de base à de nombreuses études sur les utilisateurs professionnels, ce qui justifie la pertinence de référer à leur modèle dans le cadre de la présente thèse.

Dans un premier temps, il est intéressant de constater ce que la littérature contient quant aux rapprochements possibles entre le processus de traitement de l'information par les utilisateurs professionnels et les éléments retenus par le modèle de Maines et McDaniel (2000). La littérature révèle que les professionnels sont assez bien informés sur l'importance entre des éléments des états financiers et leurs relations. Ils disposent de modèles d'évaluation bien définis qui leur permettent de rechercher directement l'information qu'ils jugent nécessaire et d'acquérir l'information facilement (Hunton et McEwen, 1997). Leur processus d'acquisition de l'information est rapide du fait que leur mémoire est susceptible de contenir les éléments pouvant être rappelés pour faciliter ce processus, ce qui facilite de façon importante l'acquisition d'information. Leur stratégie de recherche d'information est non séquentielle mais structurée puisqu'ils redressent les éléments nécessaires à leurs modèles institutionnels (Bouwman *et al.*, 1987; Hunton et McEwen, 1997; Maines et McDaniel, 2000; Vera-Munoz *et al.*, 2001; Frederickson et Miller, 2004). Il est donc possible que les professionnels ne lisent pas tous les éléments contenus dans les états financiers et donc, qu'ils n'acquièrent pas une information présentée dans les états financiers, comme l'ont constaté Hirst et Hopkins (1998). Hodge et Pronk (2006) ont constaté que les professionnels se réfèrent directement aux données des états financiers et non aux discussions présentées dans le rapport en lien

avec l'analyse des résultats. Quant aux étapes de l'évaluation et de la pondération de l'information, Jacoby *et al.* (2001) ont conclu que les professionnels se rabattent d'abord sur leurs connaissances spécifiques pour déterminer l'importance relative des différents éléments composant l'information financière et ne sont pas influencés par la façon dont elle est présentée.

D'autres chercheurs suggèrent aussi que les jugements et les décisions des professionnels peuvent être influencés par le mode de présentation de l'information du fait qu'ils ont un temps et des efforts limités à consacrer à l'acquisition et à l'analyse des données (Barberis et Thaler, 2003; Hirshleifer et Teoh, 2003; Bloomfield, 2002). Comme les informations concernées peuvent être présentées à divers endroits dans les états financiers et dans les notes, cela peut augmenter le temps et les efforts requis pour synthétiser les données nécessaires à leur analyse. Combiné à ces contraintes, leur manque de familiarité avec le secteur d'appartenance de l'entreprise peut conduire ces utilisateurs à réaliser leur processus d'évaluation avec des informations incomplètes lorsque les résultats ne sont pas divulgués clairement dans les états financiers (Hirshleifer et Teoh, 2003; Hirshleifer *et al.*, 2002).

Dans un deuxième temps, on constate que les études sur les utilisateurs professionnels s'étant inspirées du modèle de Maines et McDaniel (2000) ont examiné les impacts des formats de présentation de l'information sur les jugements et les décisions de ces utilisateurs tout en notant le rôle joué par certaines caractéristiques fonctionnelles.

Parmi ces travaux, on retrouve Frederickson et Miller (2004) qui ont réalisé une expérience avec 34 professionnels spécialisés dans l'analyse des états financiers. Ils ont constaté que les jugements des participants n'étaient pas influencés par la divulgation de l'information pro forma dans leur processus d'estimation de la valeur de l'action d'une entreprise. Hirst *et al.* (2004) ont observé que les jugements de 56 analystes quant à l'évaluation du risque associé à une banque et à la valeur de l'action de celle-ci ont été significativement influencés par la façon dont la banque mesure et présente ses résultats (résultat *total* présenté dans un état de performance ou résultat *partiel* où une partie des informations est présentée dans l'état des

résultats et l'autre par voie de note) et par la stratégie de couverture (exposition au risque d'intérêt) choisie par celle-ci. Frederickson *et al.* (2006) ont mis en évidence que des professionnels de la comptabilité ont accordé différents niveaux de fiabilité aux informations contenues dans les états financiers d'une entreprise et ont décidé d'investir des montants différents dans celle-ci, selon les différentes façons avec lesquelles l'entreprise choisissait de comptabiliser et présenter les informations relatives aux OAA (comptabilisation obligatoire ou volontaire et divulgation par voie de note). En réalisant une expérience avec 172 praticiens de la comptabilité et de la finance, Clor-Proell (2009) a conclu que la crédibilité accordée à une entreprise par les participants ainsi que le montant investi dans celle-ci sont influencés par les choix comptables des entreprises, avec un impact plus important lorsque ces choix ne correspondent pas à leurs attentes. Arnold *et al.* (2012) ont constaté que le format de présentation d'informations financières (rapports financiers habituels vs présentation XBRL²⁷) influence le travail d'évaluation du risque d'un groupe d'investisseurs professionnels et l'établissement de la valeur d'une entreprise.

2.2.4 Le cas des DC

Comme la présente recherche s'intéresse au traitement de l'information et au processus décisionnel des DC, une revue des études réalisées spécifiquement avec ce type d'utilisateurs est ici pertinente. Ces études permettront de constater que les DC, malgré qu'ils soient des utilisateurs professionnels possédant un niveau certain de sophistication, peuvent voir leurs jugements et décisions influencés par divers facteurs. Ces études examinent l'impact de plusieurs facteurs, mais n'intègrent pas l'I.E. au traitement de l'information et au processus décisionnel des DC. Les facteurs relevés dans les quatre sous-sections suivantes correspondent à des caractéristiques de l'information, des caractéristiques fonctionnelles et personnelles des utilisateurs ainsi qu'à certains facteurs organisationnels et situationnels.

²⁷ XBRL est une technologie qui facilite les recherches et la présentation simultanée d'informations reliées dans les états financiers et les notes complémentaires (eXtensible Business Reporting Language).

2.2.4.1 Caractéristiques de l'information

Les caractéristiques de l'information concernent les différents éléments d'information pouvant être utilisés par les DC dans le cadre de leur travail d'analyse des demandes de financement. Les principales caractéristiques relevées dans la littérature en sciences comptables sont le format, l'emplacement, et la relation entre les différents éléments d'information.

Trönnberg et Hemlin (2014) ont étudié l'influence du type d'information sur le processus décisionnel des DC. Ils ont demandé à 88 DC²⁸ de quatre grandes banques suédoises de participer à une entrevue dans laquelle des questions leur étaient posées en appliquant la technique de l'incident critique de Flanagan (1954)²⁹. Les questions avaient pour but de permettre aux DC d'expliquer des situations³⁰ où ils avaient éprouvé de la difficulté à approuver ou non les prêts demandés. Ces entrevues ont été réalisées à trois reprises afin d'analyser trois cas par participant.

À partir des réponses, le type d'information a été divisé en trois catégories : 1) l'information non financière; 2) l'information financière; 3) l'information mixte. L'information non

²⁸ Le nombre d'années moyen de l'expérience de ces DC en prise de décision de nature commerciale était de 14 ans.

²⁹ La technique de l'incident critique de Flanagan (1954), qui tire ses origines d'un programme de l'aviation de l'armée américaine portant sur l'étude des raisons expliquant les échecs des candidats pilotes à l'époque de la deuxième guerre mondiale, consiste en un ensemble de procédures servant à la collecte de données par des observations directes de comportements humains de façon à faciliter le potentiel d'utilisation des données recueillies dans la résolution de problèmes pratiques. Par incident, on fait référence à toute activité humaine observable suffisamment complète en elle-même pour permettre la réalisation d'inférences et de prédictions relativement à la performance d'une action posée par un individu. Pour être reconnu critique, un incident doit survenir dans une situation où l'intention de l'acte semble assez clair pour l'observateur et où ses conséquences sont suffisamment définies afin de laisser le plus petit doute possible concernant ses effets. Cette technique comporte cinq étapes : 1) détermination de l'objectif de l'activité de recherche; 2) développement de plans et spécifications pour la collecte des données; 3) collecte des données; 4) analyse des données; 5) interprétation des données.

³⁰ Les DC devaient décrire la situation relative au prêt concerné, le processus de prise de décision, les difficultés rencontrées et la décision rendue. Parallèlement à l'enregistrement des propos des DC, ces derniers devaient inscrire leur évaluation du niveau de difficulté associé à ce prêt sur une échelle de Likert à 9 niveaux (de *Difficile* (1) à *Très difficile* (9)).

financière est celle qu'on ne peut obtenir des états financiers. Les participants l'ont classée en deux catégories : la relation avec les emprunteurs et l'appréciation des gestionnaires de l'entreprise. L'information financière concerne l'entreprise ainsi que l'information économique reliée à son domaine. Lorsque ces catégories d'information sont utilisées en même temps, on parle d'information mixte.

Les résultats de Trönnberg et Hemlin (2014) indiquent que les DC éprouvent de plus grandes difficultés avec les informations non financières comparativement aux informations financières. Plus particulièrement, ils éprouvent des difficultés à bien évaluer la qualité de la relation avec l'emprunteur lorsque vient le temps d'expliquer les raisons du refus d'un financement. La communication d'une telle décision est critique pour les DC puisqu'elle peut avoir un impact sur la continuité de la relation d'affaires avec l'emprunteur. L'appréciation des gestionnaires de l'entreprise pose également problème pour les DC, lorsque ceux-ci ne possèdent pas ou peu d'expérience dans la gestion d'entreprises. Pour ces raisons, Trönnberg et Hemlin (2014) concluent que le type d'information a un impact sur la qualité des décisions des DC, ces derniers éprouvant plus de difficultés avec les informations non financières, ayant ainsi recours de façon plus importante aux informations financières pour appuyer leur processus décisionnel.

Durocher et Fortin (2009) ont examiné la question de la méthode de comptabilisation des contrats de location, à savoir l'inscription à l'actif de tous les contrats de location non résiliables, y compris les contrats de location-exploitation. Entre autres objectifs, cette recherche visait à obtenir l'opinion des DC quant à l'impact de cette comptabilisation sur diverses conséquences potentielles relatives à leur travail d'évaluation ainsi qu'à l'impact de la capitalisation de ces contrats sur certains éléments de leur processus décisionnel.

Ils ont demandé à 65 DC³¹ occupant un poste parmi quatre institutions financières québécoises d'évaluer sur une échelle de Likert à 6 niveaux³², dans quelle mesure ils sont d'accord avec 10 conséquences relatives à l'impact de la comptabilisation de ces contrats. Pour chacune des conséquences, la question posée était : *Pensez-vous que les conséquences suivantes suite à la comptabilisation de tous les contrats de location au bilan devraient survenir?* Quant à l'impact de la capitalisation sur certains éléments du processus décisionnel, les DC devaient indiquer, sur une échelle de Likert à 6 niveaux³³, leur perception de l'importance de cet impact sur les 5 éléments suivants faisant partie de leur processus décisionnel : 1) structure du capital et solvabilité; 2) liquidité; 3) profitabilité; 4) capacité de remboursement; 5) niveau de risque.

Les résultats de Durocher et Fortin (2009) indiquent que bien que les DC consultent l'information relative tant aux contrats de location-exploitation qu'aux contrats de location-acquisition, ils accordent plus d'importance aux contrats de location-acquisition dans l'analyse des demandes de financement. Les DC estiment que l'inscription à l'actif des contrats de location-exploitation améliorerait leur capacité d'évaluation des engagements financiers à long terme des emprunteurs ainsi que du risque associé à l'octroi de financement à ces emprunteurs. De plus, Durocher et Fortin (2009) ont mis en évidence que l'inscription à l'actif des contrats de location-exploitation a une incidence sensible sur les principaux indicateurs financiers³⁴ d'un échantillon de sociétés fermées canadiennes. Ces modifications dans les indicateurs financiers auraient une influence, selon l'avis des DC, sur leur évaluation de la structure du capital et de la solvabilité des emprunteurs, de leur liquidité, de leur capacité de remboursement et de leur évaluation du risque, ce qui contribuerait à influencer leurs jugements et décisions relatifs aux demandes de financement.

³¹ Ces DC ont été sélectionnés par un responsable de chacune des institutions. L'échantillon était composé de 55 hommes et de 10 femmes. Le nombre d'années moyen d'expérience en financement des entreprises était de 15 ans.

³² Le niveau 0 correspondant à *Ne sais pas*, le niveau 1 correspondant à *Fortement en désaccord* et le niveau 5 correspondant à *Fortement en accord*.

³³ Le niveau 0 correspondant à *Ne sais pas*, le niveau 1 correspondant à *Impact minimal* et le niveau 5 correspondant à *Impact très élevé*.

³⁴ Ces indicateurs financiers sont principalement le ratio *dette / équité* et le ratio du *fonds de roulement*.

Viger *et al.* (2008) ont examiné si différents formats de présentation de l'information relative aux OAA³⁵ ont un impact sur les jugements et les décisions des DC. Ils ont demandé à 144 DC³⁶ d'une grande institution financière québécoise, assignés aléatoirement à l'un des trois groupes expérimentaux, d'évaluer la cote de risque globale (CR)³⁷ ainsi que la cote de tendance (CT)³⁸ relatives à une entreprise fictive (jugements primaires), et décider s'ils acceptaient ou non le prêt demandé par l'entreprise, ainsi que de déterminer la prime de taux d'intérêt correspondante au prêt. Les DC devaient aussi indiquer leur perception quant à trois jugements dits secondaires³⁹.

Viger *et al.* (2008) postulent l'hypothèse que différentes méthodes de présentation de la même information peuvent avoir un impact sur les jugements et décisions des DC en raison du concept de la fixation fonctionnelle (Hirshleifer et Teoh, 2003). Selon cette hypothèse, le choix de présenter l'information par la constatation à l'état des résultats ou par une divulgation par voie de note peut conduire à différents jugements et décisions, puisque l'information divulguée par voie de note n'est pas considérée par les utilisateurs qui préfèrent conserver l'interprétation du résultat net présenté à l'état des résultats qu'ils ont faite avant que l'information divulguée soit fournie.

³⁵ La variable indépendante manipulée est représentée par les différents niveaux de divulgation de l'information relative aux OAA : (1) note descriptive uniquement selon le CPN-98, (2) note descriptive complétée par des informations pro forma sur le bénéfice selon la version initiale du chapitre 3870 du Manuel de l'ICCA et (3) note descriptive combinée à la constatation d'une charge à l'état des résultats selon la juste valeur selon la version révisée du chapitre 3870.

³⁶ L'échantillon était composé de 86 hommes et de 58 femmes. Le nombre d'années moyen d'expérience en financement des entreprises était de 9 ans.

³⁷ La CR est obtenue suite à l'analyse de facteurs principalement reliés au risque de défaut de l'entreprise. Ces facteurs correspondent généralement à l'appréciation de la qualité de la direction, la position dans le marché, la rentabilité, la structure financière, la qualité des actifs et l'exploitation.

³⁸ La CT fait partie du système de cotation du risque de crédit et se rattache à chacun des facteurs de risque mentionnés à la note précédente. La tendance se décline en trois niveaux : positive, stable ou négative.

³⁹ Les jugements secondaires, évalués sur une échelle de Likert à 10 niveaux correspondent à : 1) la situation financière globale de l'entreprise; 2) le potentiel de rentabilité de l'entreprise; 3) la capacité de l'entreprise de rembourser ses dettes à échéance.

Les résultats obtenus par Viger *et al.* (2008) indiquent que les DC ayant analysé l'entreprise présentant l'information relative aux OAA en constatant une charge à l'état des résultats ont évalué la CR ainsi que la CT à un niveau plus pessimiste que les DC des deux autres groupes expérimentaux. Aussi, ces mêmes DC semblent moins enclins à accorder le prêt demandé et plus exigeants quant à la prime de taux d'intérêt chargée, comparés aux DC recevant l'information relative aux OAA divulguée par voie de note. Pour ce qui est des jugements secondaires, Viger *et al.* (2008) ont constaté que les DC recevant l'information relative aux OAA constatée à titre de charge à l'état des résultats ont émis des jugements plus pessimistes pour les trois jugements comparativement aux deux autres cas où l'information n'est que présentée par voie de note. Leur conclusion est donc que la divulgation de l'information par voie de note n'est pas un substitut à la constatation de cette information aux états financiers. Finalement, comme Viger *et al.* (2008) n'ont pas constaté de différence significative dans les jugements et décisions des DC recevant l'un ou l'autre des cas où l'information relative aux OAA était divulguée par voie de note, cela procure une preuve de plus que ces utilisateurs d'états financiers peuvent être influencés par la fixation fonctionnelle.

Bruns et Fletcher (2008) ont examiné dans quelle mesure les DC ont recours à différents facteurs dans leur processus décisionnel et identifié quels facteurs sont les plus importants. Huit facteurs ont été étudiés : 1) l'aversion au risque de l'emprunteur; 2) les compétences des individus travaillant dans l'entreprise; 3) les qualités des gestionnaires; 4) la planification stratégique de l'entreprise; 5) la performance passée; 6) l'importance de la participation financière de l'entreprise dans le projet à financer; 7) la position financière de l'entreprise; 8) la qualité des garanties.

Bruns et Fletcher (2008) ont demandé à 114 DC⁴⁰ représentant 4 grandes banques en Suède et impliqués dans le financement des PME, d'étudier une demande de financement d'une entreprise fictive. Une hypothèse a été émise pour chacun des 8 facteurs mentionnés plus haut. Pour chaque hypothèse, deux niveaux (haut et bas) d'attribut étaient possibles, résultant

⁴⁰ Les participants à l'étude sont représentatifs de la population de DC des banques suédoises, étant constitués de 86 % d'hommes avec une moyenne d'âge de 45,5 ans. Les auteurs ont sélectionné les participants selon la pertinence de leur expérience plutôt que sur une base aléatoire.

en deux cas pouvant être présentés aux participants⁴¹. En considérant chacun des attributs présentés, les participants devaient estimer la probabilité qu'ils supportent ou non la demande de financement. Cette réponse était mesurée sur une échelle de Likert à 9 niveaux, où le niveau 1 correspondait à *Aucunement probable* et le niveau 9 à *Très probable*.

Les résultats de Bruns et Fletcher (2008) indiquent que parmi tous les facteurs pouvant influencer le processus décisionnel des DC, la performance passée est le plus important. Les auteurs expliquent ces résultats par le fait que ces informations sont facilement accessibles et qu'un niveau de perception élevé leur est attribué quant à leur validité et fiabilité puisqu'elles sont auditées par un expert externe. Les DC n'ont pas tendance à baser leurs décisions sur des facteurs considérés vagues ou difficiles à mesurer. Les DC ont généralement de la difficulté dans l'évaluation des comportements, des intentions et des motivations relatives aux entreprises emprunteuses (Jensen et Meckling, 1976). Les auteurs concluent que les différences observées au sein des informations financières quant à deux situations ont plus de poids dans le processus d'analyse des DC que des écarts dans les autres types d'information, confirmant que les DC peuvent être influencés par les façons de présenter l'information. Ces résultats vont dans le même sens que Mason et Stark (2004) qui concluent que les DC accordent une place considérable aux aspects financiers lors d'une demande de financement. Parmi 9 catégories d'éléments d'information⁴², les considérations financières occupent 55 % des pensées des DC pendant leur processus décisionnel. Les DC prennent principalement en considération la capacité de l'emprunteur de générer suffisamment de flux de trésorerie pour rembourser le service de la dette ainsi que la présence de garanties suffisantes et adéquates pour assurer l'institution d'être en mesure de récupérer ses fonds dans le cas où l'entreprise se retrouve en situation de défaut.

⁴¹ À titre d'exemple, pour le facteur no 5 (performance passée), le niveau élevé (niveau bas) correspondait à la situation où la profitabilité de l'entreprise est supérieure à la moyenne de l'industrie (profitabilité de l'entreprise est inférieure à la moyenne de l'industrie).

⁴² Ces catégories sont : 1) équipe de gestionnaires; 2) stratégie; 3) opérations; 4) produit et service; 5) marché; 6) considérations financières; 7) relations avec l'emprunteur et secteur; 8) plan d'affaires; 9) autres.

Catasus et Gröjer (2003) ont examiné si deux formats de présentation de l'information relative à certains intangibles⁴³ ont un impact sur les jugements et les décisions des DC. Ils ont demandé à 40 DC d'une importante institution financière suisse, assignés aléatoirement à l'un des deux groupes expérimentaux, d'évaluer une demande de financement d'une entreprise fictive. Deux semaines après avoir reçu les cas expérimentaux incluant la demande de financement, les participants ont été rencontrés par les chercheurs dans le cadre d'une entrevue afin de recueillir leur décision et réponses à une série de questions.

Les résultats de Catasus et Gröjer (2003) indiquent que la façon de présenter l'information relative aux éléments intangibles influence le jugement des DC. Lorsque les DC se retrouvent devant un bilan présentant les éléments intangibles capitalisés, ils redressent la structure financière de l'entreprise à un niveau plus faible que lorsqu'ils reçoivent un état financier où ces informations ne sont pas capitalisées. Selon les auteurs, cet ajustement à la structure financière explique pourquoi les DC sont moins enclins à accorder le financement demandé aux entreprises présentant ces éléments capitalisés. Afin d'appuyer leur décision, les DC n'ont pas consulté les notes complémentaires qui leur auraient fournis de l'information détaillée sur ces éléments. Catasus et Gröjer (2003) ont également observé que le label utilisé influence le jugement des DC. Lorsque les éléments capitalisés sont identifiés au bilan par le terme *charges payées d'avance*, les DC ne redressent pas l'équité de l'entreprise comparativement au cas où ces éléments sont identifiés au bilan par les termes *éducation, recherche et développement et marque de commerce*.

Le Tableau 2.1 présente une synthèse des recherches citées précédemment. Un consensus se dégage quant à l'influence des caractéristiques de l'information financière sur les jugements et décisions des DC.

⁴³ La variable indépendante manipulée est représentée par deux niveaux de divulgation de l'information relative aux intangibles suivants : ressources humaines, marque de commerce et recherche et développement. Les participants du groupe expérimental ont reçu des états financiers présentant ces éléments à titre d'actifs capitalisés au bilan, alors que les participants du groupe contrôle ont vu ces éléments comptabilisés en partie dans des postes de charge et en partie dans les charges payées d'avance. Les états financiers reçus par les deux groupes présentaient des équités identiques lorsque les intangibles étaient radiés du bilan reçu par le groupe expérimental et lorsqu'un montant équivalent pour les deux groupes était redressé des charges payées d'avance. Les deux cas expérimentaux présentaient de l'information relative à ces éléments intangibles dans une note aux états financiers.

Tableau 2.1

*Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques de l'information
sur les jugements et décisions des DC*

Études	Les caractéristiques de l'information (format, emplacement et relation entre les différents éléments d'information) influencent-elles les jugements et les décisions des DC?
Trönnberg et Hemlin (2014)	Le type d'information a un impact sur la qualité des décisions des DC, ces derniers éprouvant plus de difficultés avec les informations non financières, ayant recours de façon plus importante aux informations financières pour appuyer leur processus décisionnel.
Durocher et Fortin (2009)	Les DC accordent plus d'importance aux contrats de location-acquisition dans l'analyse des demandes de financement. Les DC estiment que l'inscription à l'actif des contrats de location-exploitation améliorerait leur capacité d'évaluation des engagements financiers des emprunteurs ainsi que du risque correspondant.
Viger <i>et al.</i> (2008)	La façon dont les OAA sont divulguées influence significativement les jugements et décisions des DC lors de l'analyse d'une demande de financement. La divulgation de l'information relative aux OAA par voie de note n'est pas un substitut à la constatation de cette information aux états financiers.
Bruns et Fletcher (2008)	Le type d'information analysée par les DC influence leur processus décisionnel. Parmi tous les éléments d'information, ceux de nature financière permettant d'évaluer la capacité de l'emprunteur de générer des flux de trésorerie sont les plus utiles.
Catasus et Gröjer (2003)	La façon de présenter l'information relative aux éléments intangibles ainsi que le label utilisé influencent le jugement des DC lors de l'analyse d'une demande de financement.

2.2.4.2 Caractéristiques fonctionnelles

Les caractéristiques fonctionnelles des DC sont des attributs distinctifs reliés à leur fonction professionnelle pouvant se développer dans divers contextes. Les principales caractéristiques fonctionnelles relevées dans la littérature en sciences comptables correspondent au niveau d'expertise, à la formation, à l'accès à des outils et à la connaissance du secteur d'activité.

Ottavia *et al.* (2011) ont étudié dans quelle mesure le capital humain⁴⁴ des DC peut affecter leur jugement. Ils ont demandé à 291 DC⁴⁵ travaillant dans des banques indonésiennes d'indiquer sur une échelle de Likert à 7 niveaux⁴⁶, la probabilité qu'ils acceptent la demande de financement d'une entreprise fictive en plus de fournir leur jugement quant à une série d'attributs relatifs au dossier de l'emprunteur pouvant jouer un rôle dans l'obtention du financement demandé. Ces attributs sont la relation avec la banque, la valeur des garanties, la taille de l'entreprise, l'expérience pertinente de l'entreprise et le partage des investissements entre la banque et les propriétaires. La variable indépendante représentée par ces attributs a été manipulée en fournissant aux DC une série de scénarios de différentes combinaisons des cinq attributs ajustées selon deux niveaux d'importance (élevé et bas). Le capital humain des DC a été opérationnalisé par leur niveau d'éducation, le nombre d'années d'expérience dans le domaine bancaire, le nombre d'années d'expérience en lien avec les activités de financement des entreprises et le nombre de dossiers de financement traités par mois au cours de la dernière année.

Malgré les travaux d'Andersson (2001) précisant qu'en dépit des efforts d'homogénéisation du processus d'octroi de prêt, la littérature suggère que la décision de crédit des DC varie selon leur niveau d'expérience, et à l'opposé des résultats de Bruns *et al.* (2008) présentés plus loin, les résultats de Ottavia *et al.* (2011) indiquent que tous les facteurs composants le capital humain des DC n'ont aucun impact sur la probabilité d'accorder le prêt demandé. Partiellement, seul le jugement sur le partage de l'investissement est influencé par 3 des 4 facteurs composants le capital humain. Ces résultats contradictoires sont intéressants dans la mesure où d'autres travaux pourraient tenter de trouver une explication à la divergence des décisions des DC.

⁴⁴ Ottavia *et al.* (2011) utilisent la définition de Becker (1975) pour parler de capital humain, en précisant qu'il est constitué des connaissances, des compétences et de l'expérience possédés par les DC dans l'évaluation de demandes de financement.

⁴⁵ Les participants sont constitués de 138 hommes et de 153 femmes. La plupart de ceux-ci ont entre 31 et 40 ans, possède un diplôme universitaire de premier cycle, travaillent dans le domaine bancaire depuis une quinzaine d'années et possèdent entre 6 et 10 ans d'expérience en financement des entreprises.

⁴⁶ Le niveau 1 correspondant à *Hautement improbable* et le niveau 7 correspondant à *Très probable*.

Bruns *et al.* (2008) ont examiné si le niveau de capital humain des DC influence leur décision. Ils ont demandé à 114 DC⁴⁷ représentant 4 des 5 grandes banques actives en Suède et impliqués dans le financement des PME, d'étudier les demandes de financement d'une série d'entreprises fictives et d'indiquer, entre autres, la probabilité de leur acceptation du financement demandé. La notion de capital humain fait référence aux variables suivantes : le niveau d'éducation, le nombre d'années d'expérience dans le domaine bancaire, le nombre d'années d'expérience à titre de DC, et le nombre de dossiers relatifs à des demandes de financement de PME traité au cours de la dernière année.

Les résultats de Bruns *et al.* (2008) indiquent que le niveau de capital humain des DC influence leurs décisions de crédit. Les résultats indiquent que les DC possédant plus d'expérience avec les PME accordaient plus d'importance à l'expérience des gestionnaires de l'entreprise emprunteuse. Les DC possédant plus d'éducation accordaient, cependant, moins d'importance au niveau d'éducation des gestionnaires de ces mêmes entreprises. La principale découverte de cette recherche est que les DC possédant un capital humain important étaient beaucoup plus enclins à accorder le financement demandé aux entreprises où les gestionnaires possèdent eux aussi, un haut niveau de capital humain. Bruns *et al.* (2008) concluent que malgré le fait que les DC constituent un groupe d'utilisateurs d'états financiers relativement homogènes, en raison de leur sophistication et des guides de travail uniformisés que représentent les politiques et les normes institutionnelles, ceux-ci doivent recourir à leur jugement personnel en raison de l'asymétrie de l'information et de la notion d'incertitude existant pour les dossiers de financement d'entreprises. Ainsi, les jugements et décisions des DC sont fonction de leur niveau de capital humain et ne sont pas homogènes.

Le Tableau 2.2 présente une synthèse des recherches citées précédemment. Peu d'études dans la littérature récente ont porté sur l'influence des caractéristiques fonctionnelles des DC sur leurs jugements et décisions. Les résultats inverses des deux études les plus récentes contribuent à alimenter la poursuite de ce débat.

⁴⁷ Il s'agit du même échantillon utilisé par Bruns et Fletcher (2008) à la section 2.2.4.1.

Tableau 2.2

*Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques fonctionnelles
sur les jugements et décisions des DC*

Les caractéristiques fonctionnelles (niveau d'expertise, formation, accès à des outils, connaissance du secteur d'activité) influencent-elles les jugements et les décisions des DC?		
Études	Oui	Non
Ottavia <i>et al.</i> (2011)		Les connaissances, compétences et l'expérience n'ont aucun impact sur les décisions des DC.
Bruns <i>et al.</i> (2008)	Les jugements et décisions des DC sont influencés par leur niveau d'expérience détenue dans le domaine ainsi que leur niveau de formation.	
Andersson (2001)	Malgré les efforts d'homogénéisation du processus d'octroi de prêt, la décision de crédit des DC varie selon leur niveau d'expérience.	

2.2.4.3 Caractéristiques personnelles

Les caractéristiques personnelles des DC sont des éléments de nature individuelle reliés à leur personnalité. La littérature en sciences comptables présente quelques études portant sur une caractéristique personnelle des DC, l'intuition.

Hensman et Sadler-Smith (2011) ont examiné le rôle de l'intuition dans le processus décisionnel des DC. Ils ont demandé à 15 DC⁴⁸ d'une grande banque américaine de participer à une entrevue semi-dirigée, où ils devaient se rappeler une décision passée en mentionnant s'ils avaient ou non ressenti un sentiment en lien avec une intuition. Les auteurs ont défini

⁴⁸ Ces participants (9 hommes et 6 femmes) travaillaient dans la Financial Times Stock Exchange, et étaient des DC de niveau sénior et très expérimentés (moyenne de 20 ans d'expérience).

l'intuition comme « le vague sentiment de savoir quelque chose à propos d'une situation sans connaître exactement comment et pourquoi » (Hayashi, 2001, p. 60).

Les résultats de Hensman et Sadler-Smith (2011) indiquent que les DC ont recours à l'intuition lorsqu'ils approuvent des prêts en utilisant l'approche intuitive comme un complément à l'approche rationnelle. Les résultats révèlent également que des facteurs influencent le degré d'intuition utilisé dans le processus décisionnel des DC. Par exemple, les DC plus expérimentés, plus âgés et possédant plus de connaissances tendent à avoir plus confiance dans leur capacité à prendre de bonnes décisions en ayant recours à leur raisonnement intuitif. Le manque de temps est également un facteur contribuant au recours à l'intuition. Cependant, les chercheurs ont constaté que les décisions comportant un risque élevé diminuent la probabilité que les DC utilisent l'approche intuitive. Des facteurs organisationnels influencent également l'importance donnée à l'intuition dans la prise de décision, comme les contraintes ou les conventions de l'institution, ou lorsque le DC peut être tenu responsable de ses décisions, préférant baser sa décision de façon plus importante sur des données objectives. Ces travaux de Hensman et Sadler-Smith (2011) qui confirment que les jugements des DC peuvent être influencés par leurs intuitions démontrent que celles-ci occupent une place importante dans leur processus décisionnel.

Lipshitz et Shulimovitz (2007) ont étudié comment l'intuition des DC affecte leurs décisions de crédit. Ils ont demandé à 14 DC⁴⁹ d'une grande institution financière d'Israël de raconter un cas réel où ils ont dû rendre une décision de crédit difficile. Les auteurs ont observé dans les propos des DC les éléments sur lesquels ces derniers se basent pour prendre leur décision. Les DC ont fourni 19 cas analysables. Lipshitz et Shulimovitz (2007) ont utilisé également la définition de l'intuition de Hayashi (2001).

Les résultats de Lipshitz et Shulimovitz (2007) indiquent que le processus décisionnel des DC est constitué d'étapes. Les DC débutent par la collecte et l'analyse des informations

⁴⁹ Les participants étaient 13 hommes et 1 femme, volontaires, ayant des limites d'autorisation variant entre 5 000 \$ et 500 000 \$. Ils avaient au moins 10 ans d'expérience en financement bancaire.

financières. Si cette analyse est jugée insatisfaisante, la demande de prêt est refusée. Dans le cas contraire, les DC passent à la deuxième étape, la collecte et l'analyse d'impressions. Cette information s'obtient par la réalisation de rencontres avec les clients et la visite des entreprises. Les impressions peuvent être positives ou négatives. Contrairement à Trönnberg et Hemlin (2014) qui ont conclu que les DC ont davantage recours au raisonnement délibéré qu'au raisonnement intuitif lorsque vient le temps de prendre une décision de crédit difficile⁵⁰, les DC participant à l'expérience de Lipshitz et Shulimovitz (2007) considèrent les sentiments éprouvés par les informations acquises aux étapes précédentes pour en arriver à une intuition positive ou négative. L'intuition négative se produit lorsqu'il y a un conflit qui prend naissance entre des informations initiales qui seraient plutôt favorables alors que l'intuition en résultant serait plutôt négative⁵¹.

Parmi les cas entendus par Lipshitz et Shulimovitz (2007), 14 comportaient une intuition négative. De ces demandes, sept ont été rejetées (cinq cas se sont avérés de mauvais emprunteurs) alors que sept autres cas ont été acceptés. Toutefois, parmi ces derniers cas, six ont apporté des complications pour la banque lors de l'approbation finale en raison de données manquantes ou insatisfaisantes pour appuyer la demande. Ces résultats démontrent que l'intuition, particulièrement l'intuition négative, est un facteur avec une influence importante sur la décision rendue par les DC. Les auteurs confirment ce que Slovic *et al.* (2002) avaient observé, que l'intuition guide les jugements et les décisions.

Le Tableau 2.3 présente une synthèse des recherches citées précédemment où un consensus se dégage quant à l'influence des caractéristiques personnelles sur les jugements et décisions des DC. Peu d'études dans la littérature en sciences comptables ont porté sur l'influence des caractéristiques personnelles des DC sur leurs jugements et décisions. L'intuition est la seule

⁵⁰ Considérant que l'étude se limite aux demandes de prêts difficiles, Trönnberg et Hemlin (2014) supposent que l'intuition pourrait être davantage utilisée dans le cadre de prises de décisions plus générales ou faciles. Selon eux, lorsque les DC complètent leur raisonnement délibéré par le recours à l'intuition, l'importance de ce recours dépend de divers facteurs organisationnels et situationnels.

⁵¹ Les auteurs ont constaté que la règle suivante est énoncée par la plupart des DC : « *Ne pas accepter un prêt, peu importe le niveau de satisfaction des informations financières, si vous avez une vibration négative quant à cette demande* ».

caractéristique étudiée par ces études. On constate l'absence de travaux portant sur l'impact sur les jugements et décisions des DC de caractéristiques individuelles personnelles, plutôt d'ordre conatif et en lien avec la personnalité, comme l'I.E.

Tableau 2.3

Études expérimentales portant sur l'impact des caractéristiques personnelles sur les jugements et décisions des DC

Études	Les caractéristiques personnelles (intuition) influencent-elles les jugements et les décisions des DC?
Hensman et Sadler-Smith (2011)	Les jugements des DC peuvent être influencés par leurs intuitions; celles-ci occupent une place importante dans leur processus décisionnel.
Lipshitz et Shulimovitz (2007)	L'intuition, particulièrement l'intuition négative, influence de façon importante les décisions des DC.

2.2.4.4 Facteurs organisationnels et situationnels

Dans le cadre d'études relatives aux DC, les facteurs organisationnels sont des facteurs liés à l'organisation dans laquelle ceux-ci travaillent. Il peut s'agir par exemple d'une politique organisationnelle ayant un impact sur le travail des DC. Les facteurs situationnels concernent plutôt la situation dans laquelle les DC exercent leurs fonctions. La littérature en sciences comptables présente quelques études portant sur ce type de facteurs comme la nature et la force de la relation entre les entreprises emprunteuses et les institutions financières.

Hertzberg *et al.* (2010) ont examiné l'effet d'une politique organisationnelle d'une grande banque américaine sur le jugement des DC. Ils ont observé 1 248 dossiers⁵² d'entreprises suivis par 100 DC de 1997 à 2004. La politique organisationnelle consistait en un principe de

⁵² Ces dossiers font partie d'une division argentine de cette grande banque américaine qui traite les petites et moyennes entreprises.

rotation où les DC pouvaient voir certains de leurs dossiers attribués à un autre DC après une période de trois ans. Dans cette institution, les DC font des recommandations de prêt basées sur leur estimation de la solvabilité de chaque entreprise⁵³, et communiquent mensuellement leur évaluation du risque associé à chaque entreprise. Les chercheurs ont comparé les rapports d'évaluation fournis par les DC de plusieurs périodes tout en les comparant également avec des évaluations produites par d'autres institutions financières en lien avec les mêmes emprunteurs.

Les résultats de Hertzberg *et al.* (2010) indiquent que pendant les deux premières années de relation des DC avec les emprunteurs, les évaluations faites par les DC sont plus optimistes. Les auteurs expliquent ce phénomène par le fait que les DC veulent prouver que leurs dossiers se portent bien puisque qu'ils les gèrent bien. Toutefois, lorsque la menace de rotation devient imminente, les DC se mettent à fournir temporairement des évaluations plus précises ainsi que plus d'informations négatives dans leur évaluation du risque de crédit de l'entreprise en lien avec ses perspectives de remboursement. Les auteurs constatent que la politique de rotation influence le jugement des DC. Selon Hertzberg *et al.* (2010), ce comportement s'explique par le désir du DC de ne pas voir sa réputation affectée négativement, puisque le fait de signaler soi-même de mauvaises nouvelles concernant un dossier d'emprunteur a un effet négatif moindre sur la poursuite de la carrière d'un DC comparé à de mauvaises nouvelles exposées par un successeur.

Hernandez-Canovas et Martinez-Solano (2010) ont étudié l'effet du type de relation entre les entreprises et leur banque sur les décisions des DC. Ils ont étudié le cas de 182 entreprises espagnoles⁵⁴ ne faisant pas partie du secteur financier. Les variables permettant l'observation du type de relation sont sa durée, mesurée par le nombre d'années, la concentration, mesurée par le nombre de banques agissant à titre de fournisseurs de capitaux de l'entreprise, et le

⁵³ Les recommandations de prêt sont mesurées par le montant des prêts accordés par les DC tandis que les estimations de solvabilité sont mesurées sur une échelle de Likert à 5 niveaux, où 1 correspond à un *Risque faible* et 5 à un *Risque élevé*.

⁵⁴ Les données relatives à ces 182 entreprises étaient comprises dans une base de données compilées par l'Observatoire économique des PME de la région de Murcia, outil développé par l'agence publique de développement *Fomento* en 2001.

niveau de confiance⁵⁵. Pour ce qui est des décisions des DC, l'accès au crédit a été mesuré par l'opinion des directeurs généraux de chaque entreprise indiqué sur une échelle de Likert à 5 niveaux (de *Totalement en désaccord* (1) à *Totalement en accord* (5)) quant à la facilité de renouvellement de leurs financements à leur échéance. Les couts du financement incluent les taux d'intérêt et les autres charges de financement comme les frais d'analyse de dossiers ainsi que les commissions et escomptes.

Les résultats de Hernandez-Canovas et Martinez-Solano (2010) indiquent que les décisions des DC sont influencées par le type de relation entretenue avec les entreprises. Les auteurs ont mis en évidence que les entreprises maintenant une longue relation avec leur banque ont un meilleur accès au crédit et assument cependant des couts de financement plus élevés. Les auteurs expliquent ce dernier point par la réduction de la flexibilité de l'entreprise à être en mesure de changer d'institution plus la relation date de longtemps. En parallèle, les résultats indiquent que les entreprises faisant affaires avec 2 institutions en même temps obtiennent des meilleurs couts de financement. Finalement, les auteurs ont constaté que lorsque la relation est basée sur la confiance, l'entreprise est en mesure d'avoir un meilleur accès au crédit et des couts de financement inférieurs.

Degryse et Van Cayseele (2000) ont étudié l'impact de la force de la relation entre les entreprises et leurs institutions financières sur les jugements des DC relatifs aux couts de financement. Ils ont étudié 17 429 octrois de prêts d'une importante banque de Belgique. Les prêts étudiés ont été émis à partir du 10 août 1997 à près de 13 000 entreprises, composées de 81 % d'entreprises à propriétaire unique et 17 % de petites entreprises⁵⁶. Les variables servant à étudier la force de la relation entre l'entreprise et la banque sont la durée de la relation, mesurée en nombre d'années, et l'étendue de la relation, mesurée selon le montant des

⁵⁵ Lors de la création de la base de données par l'Observatoire économique des PME, l'agence *Fomento* a demandé au directeur général de chaque entreprise d'indiquer, sur une échelle de Likert à 5 niveaux, leur niveau d'accord avec l'affirmation suivante : *Dans le cadre d'une demande de financement, l'institution financière prend en considération la confiance qu'elle a dans l'entreprise*. Le niveau 1 correspondait à *Totalement en désaccord* et le niveau 5 correspondait à *Totalement d'accord*.

⁵⁶ Une petite entreprise, selon la définition de la banque étudiée, compte moins de 10 employés et a un chiffre d'affaires inférieur à 250 millions de francs belges (6 197 338 euros).

transactions mensuelles effectuées dans le compte courant détenu à cette banque et le nombre des autres produits et services consommés par l'entreprise auprès de la banque⁵⁷. Du côté du jugement des DC, la mesure du taux d'intérêt a été utilisée.

Les résultats de Degryse et Van Cayseele (2000) indiquent que le jugement des DC quant au taux d'intérêt est influencé par la durée de la relation entre l'entreprise et la banque ainsi que par l'étendue de celle-ci. Plus la durée est importante, plus les taux d'intérêt sont élevés, alors que l'effet inverse est observé pour l'étendue de la relation. Selon les auteurs, les taux plus élevés exigés par les DC peuvent s'expliquer par le *lock-in effect* qui s'installe entre une entreprise et une banque plus la relation est longue. Les résultats révèlent que l'étendue de la relation diminue l'impact de sa durée sur les taux d'intérêt.

Le Tableau 2.4 présente une synthèse des recherches citées précédemment. Malgré qu'il y ait peu d'études dans la littérature en sciences comptables ayant porté sur l'influence de facteurs organisationnels et situationnels sur les jugements et décisions des DC, celles-ci révèlent un certain consensus quant à cet impact.

⁵⁷ En ce qui concerne l'étendue de la relation entre l'entreprise et la banque, cette dernière considère qu'elle est l'institution principale de l'entreprise lorsqu'un montant minimum de 100 000 francs belges (2 479 euros) est transigé mensuellement dans le compte courant de l'entreprise et que cette dernière possède au moins 2 produits financiers de la banque.

Tableau 2.4

Études expérimentales portant sur l'impact de facteurs organisationnels et situationnels sur les jugements et décisions des DC

Études	Les facteurs organisationnels et situationnels influencent-ils les jugements et les décisions des DC?
Hertzberg <i>et al.</i> (2010)	La politique organisationnelle de rotation des dossiers influence les jugements des DC.
Hernandez-Canovas et Martinez-Solano (2010)	Les décisions des DC sont influencées par le type de relation (durée, quantité de prêteurs et niveau de confiance) entretenue avec les entreprises.
Degryse et Van Cayseele (2000)	Les jugements des DC quant au taux d'intérêt sont influencés par la durée de la relation entre l'entreprise et la banque ainsi que par l'étendue de celle-ci.

2.2.5 Sommaire sur le traitement de l'information, les jugements et les décisions

Cette première partie de la revue de la littérature a présenté deux modèles de base du traitement de l'information utilisés dans plusieurs travaux étudiant l'impact de divers facteurs sur les jugements et décisions des utilisateurs professionnels d'états financiers, dont les DC. Les facteurs étudiés correspondent aux caractéristiques de l'information (son format, son emplacement et la relation entre les différents éléments d'information), des caractéristiques fonctionnelles et personnelles relatives aux utilisateurs ainsi que des facteurs organisationnels et situationnels. Ces études démontrent que les DC, malgré leur niveau de sophistication professionnelle, peuvent voir leurs jugements et décisions influencés par ces facteurs. La revue de la littérature complétée jusqu'ici permet de constater, dans la recherche antérieure, l'absence de travaux relatifs à l'impact sur les jugements et décisions des DC de caractéristiques individuelles plus personnelles, comme l'I.E. La prochaine sous-section présente un modèle qui permettra potentiellement de l'intégrer.

2.3 Cognitive Fit Theory

La littérature présente un modèle pouvant prendre en considération l'ensemble des facteurs pouvant avoir un impact sur les jugements et les décisions des DC tels que vus à la section précédente: le modèle de la *cognitive fit theory* (CFT). Cette thèse recourt à ce modèle pour étudier le rôle de l'I.E. dans le processus décisionnel des DC.

2.3.1 Modèle de la Cognitive Fit Theory

En s'appuyant sur la *Cognitive Fit Theory* (CFT) développée par Vessey (1991), Kelton *et al.* (2010) ont élaboré un modèle, présenté à la Figure 2.2, décrivant l'impact de la présentation de l'information sur les jugements et décisions des utilisateurs de cette information en s'intéressant au rôle joué par différents facteurs, comme les caractéristiques individuelles des utilisateurs et les caractéristiques de la tâche. Le modèle développé par Kelton *et al.* (2010), prend en compte trois éléments pouvant influencer le processus de prise de décision : 1) le format de présentation de l'information; 2) les caractéristiques du décideur; 3) les caractéristiques de la tâche à accomplir.

Selon la CFT, la qualité de la résolution du problème (qui se mesure en de meilleurs jugements ou meilleures décisions) est améliorée par l'augmentation de la concordance entre la représentation mentale du problème et les caractéristiques de la tâche à accomplir. Cette représentation est au préalable fonction des représentations que se fait le décideur du problème, soit la représentation interne (affectée par les caractéristiques de l'utilisateur) et la représentation externe (affectée par le format de présentation de l'information).

Les travaux de Vessey (1991) avaient pour but d'expliquer sous quelles circonstances, un format de présentation de l'information permet une meilleure performance qu'un autre. Selon Vessey (1991), puisque les humains sont limités en temps et ressources lorsque vient le temps

de traiter l'information, la résolution d'un problème sera plus efficace lorsque la complexité du processus est réduite. Cette réduction de la complexité est possible lorsque les stratégies requises sont soutenues par des éléments aidants, comme des outils d'analyse, des techniques ou des représentations du problème. Les travaux de Vessey (1991) se sont concentrés sur ce dernier élément (i.e. les représentations du problème). Ainsi, l'idée principale de la CFT est que le « fit »⁵⁸ cognitif entre les caractéristiques de la tâche et la représentation mentale du problème permet d'obtenir une meilleure performance lors de la prise de décision (Vessey, 1991).

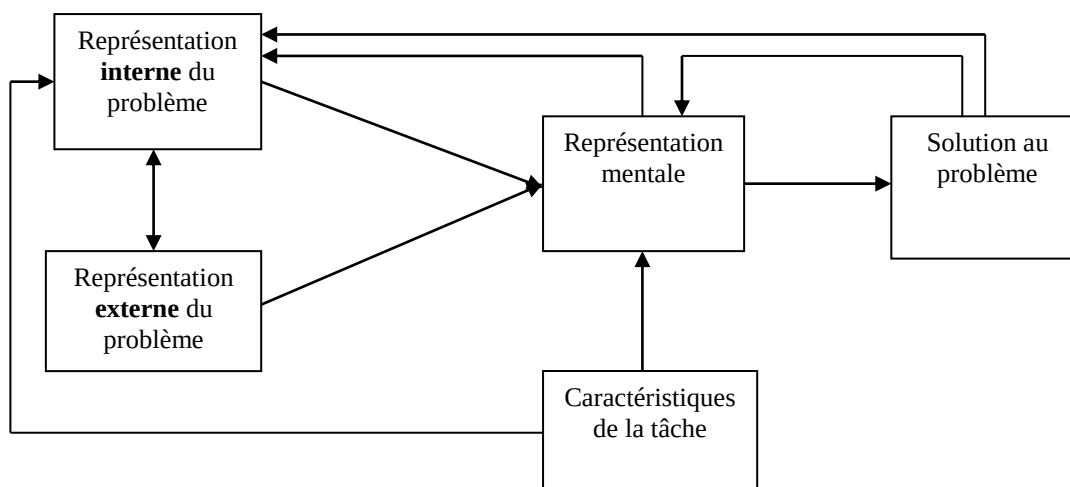


Figure 2.2. Modèle intégré de la présentation de l'information (tiré et traduit de Kelton *et al.*, 2010).

Selon Newell et Simon (1972), la représentation mentale prend naissance dans la mémoire de travail et devient un élément clé du processus de résolution d'un problème. Les décideurs performant mieux lorsque leur processus de résolution de problème concorde avec la représentation qu'ils ont du problème. Tan et Benbasat (1993) indiquent que le degré de support offert par un format particulier d'information dépend du « fit » entre le format de

⁵⁸ L'anglisme « fit » est utilisé à la place du mot *congruence* pour éviter toute confusion avec les concepts utilisés dans d'autres disciplines, comme les mathématiques, la psychothérapie, le marketing, la littérature, la géographie, etc. Le mot *concordance* aurait pu être utilisé, mais le terme « fit » permet de conserver le sens original du phénomène tel que proposé dans la théorie.

présentation et les caractéristiques d'ancrage⁵⁹ relatives à la tâche. Vessey (1991) a mis en évidence que l'interaction entre la représentation du problème et la tâche à réaliser amène le sujet à se former une image mentale. Le décideur se sert de cette image pour trouver une solution. Lorsque l'information provenant de la représentation du problème est congruente avec la tâche, l'utilisateur peut recourir à des stratégies décisionnelles qui s'appuient sur le même type d'information⁶⁰. Par conséquent, l'image mentale qui en résulte est consistante avec la tâche et facilite le processus de résolution du problème. C'est ce que Vessey (1991) appelle le « fit » cognitif, ce qui permet alors au sujet de trouver rapidement une solution efficace.

Inversement, il n'y aura pas de « fit » cognitif lorsque la représentation du problème n'appuie pas la tâche. Dans ce cas, cette représentation déclenchera des stratégies différentes de celles nécessaires à la tâche (Vachon, 2005). Les sujets devront alors se former une image mentale basée sur cette représentation non congruente ou restructurer le problème pour produire une image mentale appropriée à la tâche. Ce non « fit » devrait résulter en une plus faible performance qu'en présence d'un « fit » cognitif, c'est-à-dire en un délai plus long pour accomplir la tâche et en une solution moins bonne.

Shaft et Vessey (2006) ont enrichi la CFT en s'inspirant des travaux en sciences cognitives de Zhang et Norman (1994). Ils ont distingué deux types de représentation du problème: l'interne et l'externe, tel que montré à la Figure 2.2. Ces représentations sont deux parties indispensables à la formulation d'une représentation mentale globale pour la réalisation de toute tâche cognitive (Zhang et Norman, 1994). Selon ces derniers, les représentations internes proviennent de la pensée, comme des propositions, des schémas ou images mentales,

⁵⁹ L'ancrage réfère au phénomène suivant : Lors de l'extraction de différentes classes de données, les utilisateurs de l'information segmentent des parties spécifiques et diverses de cette information de manière à ce qu'elles agissent comme des indices saillants et significatifs ou ancres (Vachon, 2005).

⁶⁰ À titre d'exemple, Vessey et Galletta (1991) ont constaté que les tâches spatiales (qui nécessitent de faire des associations ou de percevoir des relations entre les données) sont mieux réalisées lorsque les informations nécessaires sont présentées avec des formats graphiques alors que les tâches symboliques (qui font référence plutôt à l'extraction de données discrètes et précises) sont mieux réalisées avec des informations présentées sous forme de tableaux. Vessey (1991) a défini un profil de « fit » cognitif en concluant qu'une représentation spatiale est congruente avec une tâche spatiale alors qu'une représentation symbolique l'est avec une tâche symbolique.

du réseau interne des connaissances et autres formes. Quant aux représentations externes, elles sont dans le monde entourant l'individu. L'interaction entre ces deux représentations influence la représentation mentale du problème. Le modèle de la CFT prend alors en compte trois éléments pouvant influencer le processus de prise de décision : 1) la représentation externe; 2) la représentation interne; 3) les caractéristiques de la tâche.

Kelton *et al.* (2010) a ajouté au modèle de Shaft et Vessey (2006) une activité de rétroaction à tous les niveaux. Comme le processus de résolution d'un problème peut être itératif, la boucle de rétroaction permet aux utilisateurs de l'information d'apprendre de leur expérience et peut affecter le modèle à deux niveaux, soit au niveau de la représentation interne du problème ou de la représentation mentale globale.

Kelton *et al.* (2010) ont défini chacune des trois composantes de leur modèle. Puisque cette thèse s'intéresse à l'influence du niveau de l'I.E. des DC sur leurs jugements et leurs décisions, les prochains paragraphes insisteront davantage sur la composante de la représentation interne. En ce qui concerne la représentation externe, Kelton *et al.* (2010) y placent tout ce qui concerne la façon avec laquelle l'information est présentée. Les différentes études de la section précédente y font référence en parlant du format de présentation de l'information, son emplacement et la relation entre les différents éléments d'information. Selon Kelton *et al.* (2010), les effets du format de présentation de l'information sont importants et affectent la prise de décision dans différents contextes. Pour ce qui est de la composante relative aux caractéristiques de la tâche, elle a été traitée sous 3 angles par Kelton *et al.* (2010), soit le type de tâche, la complexité de la tâche et son environnement.

La représentation interne du problème correspond à la contribution de l'utilisateur de l'information dans le processus décisionnel (Shaft et Vessey, 2006). Kelton *et al.* (2010) nomment quelques caractéristiques fonctionnelles du décideur à titre de composantes de la représentation interne du problème (expérience, connaissance et habiletés). Kelton *et al.* (2010) décrivent l'expérience par la familiarité du décideur avec la représentation externe du problème, soit avec le format de présentation de l'information. Speier *et al.* (2003) ont conclu

que les utilisateurs plus expérimentés sont plus précis et rapides que ceux possédant moins d'expérience pertinente. D'un autre côté, Amer et Maris (2007) ont constaté que le fait d'être exposé de façon répétée à une représentation d'un problème particulier peut produire une habitude quant aux réponses fournies contribuant à la diminution de l'attention relative aux détails et nuire à l'acquisition d'informations pertinentes.

Du côté des connaissances et habiletés, la recherche en sciences comptables sur les jugements et les décisions permet de constater que ces caractéristiques jouent un rôle important dans la performance de la tâche à accomplir (Libby et Luft, 1993). Les utilisateurs d'information dotés de grandes habiletés cognitives ont la possibilité d'obtenir de meilleures solutions face à un problème (Dilla *et al.*, 2010). Mahoney *et al.* (2003) indiquent que l'exactitude de la décision et le temps de réponse des individus sont affectés par le niveau de leurs habiletés cognitives⁶¹. Selon Vessey et Galletta (1991), lorsque l'information est présentée dans un format ne correspondant pas au type de tâche à réaliser, les individus possédant de bonnes habiletés cognitives sont en mesure de mieux ajuster l'information qui leur est présentée et de performer dans l'exécution de la tâche, la surcharge cognitive étant moins importante pour eux que pour les autres.

Dilla *et al.* (2010) ont présenté le style de personnalité comme autre caractéristique individuelle. Kelliher et Mahoney (2007) font une distinction entre le style de personnalité *perception*⁶² et le style de personnalité *jugement*⁶³. Ils ont observé que les individus caractérisés par le style *perception* cherchent une grande proportion de l'information dans les états financiers de performance contrairement à ceux de type *jugement*. Le style de

⁶¹ Les *habiletés cognitives* sont définies dans la taxonomie de Kogan (1973) par la connaissance encodée et récupérable par l'individu. Ces habiletés peuvent évoluer par la pratique.

⁶² La dimension *perception* se présente sur un continuum où l'on retrouve à une extrémité l'individu ayant un degré de sensibilité élevé, intéressé par les détails, les problèmes structurés et le travail routinier, et à l'autre extrémité, l'individu ayant un degré de sensibilité caractérisé par l'intuition, plutôt porté vers l'aspect global d'une situation, percevant les problèmes comme ne faisant pas partie d'une routine (Mason et Mitroff, 1973).

⁶³ La dimension *jugement* se présente sur un continuum où l'on retrouve à une extrémité l'individu priorisant la pensée, plutôt impersonnel dans son processus d'évaluation et généralisant des solutions à partir de bases logiques, et à l'autre extrémité, l'individu priorisant les sentiments, qui prend en considération les sentiments des individus impliqués et cherche à comprendre les personnalités affectées par les décisions (Mason et Mitroff, 1973).

personnalité est donc un facteur pouvant affecter le comportement du décideur dans le cadre de sa stratégie d'acquisition d'information (Dilla *et al.*, 2010), ce qui peut conséquemment influencer ses jugements et décisions (Ho et Rodgers, 1993).

2.3.2 Études appuyées sur la CFT

La question de recherche de cette thèse concerne l'étude de l'effet modérateur de l'I.E. des DC sur leurs jugements et décisions, étudié dans le contexte de trois formats de présentation différents de l'information comptable. Les résultats d'études portant sur la représentation externe seront présentés de façon sommaire alors que les résultats de travaux ayant mis l'accent sur les composantes de la représentation interne du modèle de la CFT le seront de façon plus détaillée.

La représentation externe (opérationnalisée dans le cadre de cette recherche sous forme de trois formats de présentation différents de l'information comptable), a été couverte par quelques auteurs dont Dennis et Carte (1998) qui ont eu recours à la CFT pour trouver que les présentations sous forme de cartes géographiques améliore la performance⁶⁴ des décideurs lorsqu'il est important de comprendre les relations entre des régions géographiques, comparé à la présentation de la même information sous forme de tableaux. Ils ont étudié le « fit » de systèmes d'information géographiques produisant des cartes ou des tableaux avec des tâches faisant appel aux relations géographiques, soit l'inclusion, la contiguïté et la proximité. Dunn et Grabski (2001) ont étudié l'impact de l'utilisation de deux modèles comptables différents pour présenter de l'information financière à des utilisateurs devant effectuer diverses tâches d'analyse⁶⁵. Ils ont mis en évidence l'importance de l'emplacement des données comptables pertinentes lors de l'établissement de la concordance relative au fonctionnement de la CFT.

⁶⁴ Les participants à l'étude jouaient le rôle de dirigeants d'une entreprise en restauration et devaient choisir un site pour l'installation d'un nouveau restaurant.

⁶⁵ Des exemples de tâches demandées : détermination des ventes brutes pour une ligne de produits, évaluation des besoins financiers à court terme de l'entreprise, détermination du temps moyen de livraison pour chaque vendeur, etc.

Hong *et al.* (2004) ont constaté que le temps nécessaire à la recherche d'information et l'acquisition de cette information par les décideurs sont améliorés lorsque le format de présentation (matrice vs liste) correspond avec la tâche à accomplir. Peng *et al.* (2007) ont observé que le recours à une présentation de données sous une forme hiérarchique multidimensionnelle améliore la concordance cognitive et le processus décisionnel en plus de modérer les effets négatifs des données consolidées sur l'établissement de prévisions financières. Tuttle et Kershaw (1998) ont conclu que le format de présentation d'informations comptables et financières sous forme graphique supportait mieux les jugements et décisions de directeurs d'usine lorsque ces derniers avaient pour tâche l'établissement d'une stratégie holistique pour l'entreprise, tandis que la présentation de la même information sous forme de tableaux supportait mieux les jugements et décisions de ces utilisateurs lorsqu'ils devaient procéder avec une stratégie analytique.

En ce qui concerne les composantes de la représentation interne, Dilla *et al.* (2013) ont examiné l'effet du format de présentation de l'information financière sur les jugements des utilisateurs d'états financiers, en considérant le type d'utilisateurs⁶⁶. Ils ont demandé à 141 utilisateurs non professionnels et 55 utilisateurs professionnels d'estimer, sur une échelle de Likert à 11 niveaux, la performance de l'année en cours ainsi que le potentiel des résultats futurs d'une entreprise fictive et décider quelle proportion d'une somme de 5 000 \$ ils étaient prêts à investir dans cette entreprise. Deux variables indépendantes ont été manipulées. La première, le format de présentation graphique, offrait deux scénarios : 1) respect des PCGR seulement; 2) respect des PCGR plus présentation des résultats pro forma⁶⁷. La deuxième variable indépendante concerne l'information financière non présentée sous forme de graphique, selon deux conditions : 1) résultats selon les PCGR seulement; 2) résultats selon les PCGR accompagnée d'une conciliation des résultats pro forma avec ceux respectant les PCGR. Basés sur la CFT et le concept de coûts cognitifs, Dilla *et al.* (2013) prévoient que la présentation graphique devrait être plus utile pour les non professionnels, considérant leur

⁶⁶ La différence entre professionnels et non professionnels était appuyée par le niveau d'expérience de travail pertinente et le niveau de connaissance des états financiers et du domaine de l'investissement.

⁶⁷ En plus des informations prévues par les PCGR présentées à l'état des résultats, au bilan et à l'état des flux de trésorerie, la deuxième condition de cette variable permettait aux participants de voir un graphique présentant des résultats pro forma relatifs au bénéfice d'opération et au bénéfice net.

niveau de connaissance et d'expérience, leur permettant de diminuer les efforts cognitifs pendant le traitement de l'information. D'un autre côté, les professionnels devraient être mieux servis par l'information présentée dans les tableaux conventionnels, ayant une stratégie de prise de décision plutôt analytique.

Les résultats de Dilla *et al.* (2013) indiquent que l'impact du format de présentation de l'information varie selon la complexité de la tâche à accomplir et le type d'utilisateur. Ils ont constaté que les jugements des utilisateurs non professionnels relatifs à la performance de l'année en cours, au potentiel des résultats futurs et au montant à investir sont influencés par la présentation d'information pro forma sous forme graphique même lorsqu'une conciliation des résultats pro forma avec les résultats PCGR est présente. Pour les utilisateurs professionnels, seuls les jugements relatifs au potentiel des résultats futurs et au montant à investir sont influencés par la présentation d'informations pro forma sous forme graphique sans égard aux informations divulguées autrement. Les auteurs expliquent cela en raison du manque de « fit » cognitif entre la complexité plus importante de ces deux derniers jugements et la représentation interne du problème influencée par le niveau d'expérience et de connaissance des participants.

Cardinaels (2008) a étudié la relation entre le format de présentation d'un rapport de rentabilité et le niveau de connaissance pertinente en comptabilité analytique de gestionnaires d'entreprise, ainsi que l'impact de cette relation sur les décisions de ces derniers. Cardinaels (2008) a demandé à 55 étudiants⁶⁸ engagés dans la dernière année de leur programme en administration d'une grande université européenne d'analyser le rapport de rentabilité relatif à trois clients majeurs de l'entreprise et de décider le prix de vente ainsi que l'allocation de coûts pour chaque client, dans le but d'atteindre la plus grande rentabilité possible.

⁶⁸ Ces étudiants jouent le rôle de gestionnaires d'entreprise. Tous les participants ont complété au moins 2 cours sur la comptabilité par activités. Cardinaels (2008) justifie le choix d'étudiants comme substituts aux gestionnaires d'entreprise par le fait que la composante *connaissance* des participants pourra être mieux captée en raison de l'absence de biais pouvant être dus à l'acquisition d'expertise par l'expérience du travail.

En ce qui concerne les variables indépendantes, le rapport de rentabilité offrait le même contenu informationnel⁶⁹ aux participants des deux groupes expérimentaux, mais selon deux formats de présentation : 1) information présentée sous forme de tableaux; 2) information présentée sous forme graphique. Le niveau de connaissance des participants a été mesuré par le nombre de bonnes réponses à six questions à choix multiples relatives à la comptabilité analytique. La variable dépendante observée est la performance de chaque participant mesurée par l'écart entre le bénéfice global réalisé suite aux scénarios sélectionnés et le bénéfice optimal attendu et obtenu par la moyenne de huit essais préalables.

Les résultats de Cardinaels (2008) indiquent que la performance des participants possédant respectivement un haut (bas) niveau de connaissance en comptabilité analytique est respectivement plus grande (petite) lorsque la présentation sous forme de tableaux est utilisée comparé à la présentation sous forme graphique. Selon l'auteur, les participants avec moins de connaissances en comptabilité analytique ont plus de difficulté à extraire les données pertinentes présentées sous forme de tableaux en raison de leur manque de représentations mentales internes appropriées. Dans ce cas, le « fit » cognitif entre la représentation interne et externe est plus faible, ce qui augmente l'effort cognitif nécessaire à la résolution du problème.

Mennecke *et al.* (2000) ont étudié comment des facteurs comme la technologie, la complexité de la tâche et les caractéristiques des utilisateurs, peuvent affecter les décisions de ces derniers. Ils ont demandé à 145 étudiants et 95 professionnels du domaine de l'analyse du marché du travail d'attribuer un rang à une série de sites potentiels identifiés pour l'installation de futurs équipements d'une entreprise fictive⁷⁰. Trois variables indépendantes ont été opérationnalisées, pour lesquelles on reconnaît les composantes du modèle de la

⁶⁹ Le contenu informationnel du rapport de rentabilité consistait aux prix possibles offerts aux clients ainsi que les coûts spécifiques à chaque client pour réaliser la vente (livraison, logistique, visites de représentation).

⁷⁰ La tâche demandée aux participants est une adaptation du cas développé par Crossland *et al.* (1995) où les participants jouent le rôle d'analystes d'une entreprise de production d'électricité. L'entreprise désire remplacer certaines de ses vieilles centrales électriques alimentées au charbon par des installations équipées d'une nouvelle technologie plus propre et plus efficace. Les sites potentiels comportent différents niveaux de complexité, comme la proximité d'un réseau de pipeline, diverses particularités régionales, proximité de parcs, etc.

CFT : 1) Niveau d'expertise des utilisateurs de l'information, opérationnalisé par le type de connaissances possédées et le nombre d'années d'expérience pertinente (représentation interne); 2) Accès à un système d'aide à la décision, ce qui modifie le format de l'information fournie (représentation externe)⁷¹; 3) Niveau de complexité de la tâche (caractéristiques de la tâche). Les variables dépendantes étaient l'efficacité avec laquelle la tâche est réalisée, mesurée par le temps passé à la résolution du problème, et l'exactitude des solutions fournies, mesurée par le coefficient de corrélation de Kendall entre le classement fait par les participants et le classement recherché.

Premièrement, les résultats de Mennecke *et al.* (2000) indiquent que les étudiants sont plus efficaces que les professionnels dans la résolution du problème de localisation. Toutefois, les réponses des professionnels sont plus précises que celles des étudiants, particulièrement lorsque ceux-ci ont recours au système d'aide à la décision. Deuxièmement, les utilisateurs ayant accès au système d'aide à la décision sont plus efficaces, particulièrement lorsque la tâche est plus complexe, et fournissent des solutions plus précises que les participants ayant accès à la même information, mais sous forme papier. Finalement, les résultats de Mennecke *et al.* (2000) indiquent que plus la complexité de la tâche est importante, moins élevée est l'efficacité des participants ainsi que la précision de leurs solutions.

2.3.3 Sommaire sur la CFT

Bien que plusieurs études portant sur le format de présentation de l'information reconnaissent le besoin de s'intéresser aux caractéristiques individuelles des utilisateurs pour expliquer les différences dans la performance (Stock et Watson, 1984; Anderson et Reckers, 1992; Schulz et Booth, 1995), bien peu examinent les interactions potentielles entre les représentations interne et externe du problème présentées dans le modèle de la CFT (Kelton *et al.*, 2010). Les travaux présentés jusqu'ici portent, parfois sans le nommer, sur le « fit » cognitif entre le

⁷¹ Ce système, en plus de fournir l'information graphique sur les éléments nécessaires à la prise de décision, consiste en une application informatique contenant des bases de données et des modèles d'aide à la décision permettant d'utiliser et de modifier les données et les paramètres des modèles en temps réel.

format de présentation de l'information, le type d'utilisateurs (diverses caractéristiques fonctionnelles) et certaines caractéristiques de la tâche (facteurs organisationnels et situationnels, complexité). Au-delà des caractéristiques fonctionnelles (le niveau d'expertise, la formation, l'accès à des outils et la connaissance du secteur d'activité), d'autres caractéristiques individuelles, comme l'I.E., pourraient-elles influencer le processus décisionnel des DC en jouant le rôle d'un facteur déterminant à l'intérieur de la composante de la représentation interne de la CFT? La poursuite de cette revue de la littérature à la sous-section suivante vise à répondre à ce questionnement.

2.4 Les émotions et la représentation interne

Une des constituantes du modèle de la CFT présenté à la section 2.3 est la représentation interne du problème. Outre les styles de personnalité⁷² nommés par Dilla *et al.* (2010), la littérature relative à la CFT présentée jusqu'ici n'a permis d'identifier que quelques caractéristiques fonctionnelles⁷³ des utilisateurs de l'information à titre de facteurs pouvant influencer la représentation interne du problème et rien sur des caractéristiques personnelles, plutôt d'ordre conatif et en lien avec la personnalité. D'autres éléments, différents de ces caractéristiques, pourraient-ils permettre de différencier les utilisateurs, afin d'examiner si ces différences peuvent influencer l'impact des formats de présentation de l'information sur les jugements et les décisions de ces utilisateurs? Nous examinerons dans les deux prochaines sous-sections le lien des émotions avec le processus décisionnel et la représentation interne.

⁷² Tel que mentionné à la sous-section 2.3.1, Dilla *et al.* (2010) se sont basés sur les travaux de Kelliher et Mahoney (2007) pour faire une distinction entre le style de personnalité *perception* et le style de personnalité *jugement*.

⁷³ Parmi ces caractéristiques fonctionnelles, nous retrouvons les connaissances et le niveau de formation, l'expérience ainsi que les habiletés.

2.4.1 Les émotions et le processus décisionnel

Qu'en est-il du rôle des émotions sur le comportement des DC lorsqu'ils formulent leurs jugements et prennent leurs décisions? Les modèles économiques traditionnels de prise de décision minimisent l'influence des émotions et présument que les croyances et les choix des agents économiques suivent des principes rationnels afin de maximiser leur utilité espérée (Camerer, 2003). Toutefois, le concept de rationalité limitée⁷⁴ de Simon (1976) remet en question cette approche en mettant en évidence l'existence de biais décisionnels qui détournent la décision réelle de la décision optimale (Charreaux, 2005). Selon Jarboui et Boujelbene (2012), les investisseurs, dirigeants, gestionnaires ou autres agents économiques ne sont pas des *homoëconomicus* rationnels et ne se comportent pas selon des modèles mathématiques. Les émotions jouent un rôle important parmi les biais comportementaux (Grennwich, 2005), dont les biais sur les décisions. Les biais, notamment émotionnels, conduisent les investisseurs à s'écarter de la décision optimale fondée sur une rationalité complète (Ansiau *et al.*, 2011). Des études ont mis en évidence que les émotions ont une influence sur plusieurs types de jugements, dont l'estimation des risques (Gasper et Clore, 2000; Johnson et Tversky, 1983). Selon Mikolajczak (2009), les émotions remplissent un ensemble de fonctions indispensables à l'adaptation de l'être humain à son environnement. Les émotions facilitent ainsi la détection du danger, préparent l'organisme à faire face à une série de situations, accélèrent et orientent les processus de prise de décision, guident les interactions sociales et améliorent la mémoire des événements importants. Les émotions servent à informer, agissent comme facilitateur de l'action⁷⁵ et servent de support à la décision.

Plusieurs études ont porté sur la place des émotions (définies et mesurées de diverses façons non reliées au concept de l'I.E. tel que défini au début de cette thèse) dans les décisions

⁷⁴ L'effet de ce concept se manifeste, chez le décideur, par une sélection spécifique d'une partie des informations. Cette focalisation sur un nombre limité d'informations peut être due à un manque de temps ou à diverses contraintes de traitement de l'information.

⁷⁵ Le propre d'une émotion est de faciliter certains comportements, tout en en inhibant d'autres (Frijda, 1986). L'ultime fonction des émotions est de faciliter l'adaptation de l'individu à son environnement. Ainsi, l'émotion constitue un guide de comportement.

financières. Seo et Barrett (2007) ont observé que les investisseurs présentant des émotions plus intenses réalisent de plus haute performance. Xu (2010) a remarqué que les émotions de la fierté et de la culpabilité ressenties par des gestionnaires influencent leur processus de prise de décisions stratégiques, un haut niveau de culpabilité étant lié à plus d'intégralité, à des prises de risque plus petites et à une vitesse de résolution du problème plus rapide, alors que les résultats inverses sont observés avec un haut niveau de fierté. Sullivan (2011) fait référence aux recherches en neuro-économie pour indiquer que les émotions peuvent influencer les décisions financières⁷⁶. Une de ces études, celle de Levav et Argo (2010), indique que les participants qui sont légèrement touchés sur l'épaule par une femme sont plus enclins à prendre de grands risques que ceux qui ne sont pas touchés. Une autre étude, celle de Kuhnen et Knutson (2011), démontre que les participants ayant vu préalablement une image associée à une émotion négative ont pris des décisions d'investissement moins risquées que ceux ayant vu une image neutre. Fenton-O'Creevy *et al.* (2010) ont étudié le processus décisionnel d'analystes de marché de quatre grandes banques d'investissement de Londres et concluent que les émotions et leur régulation jouent un rôle central dans leur processus décisionnel. Delgado-Garcia *et al.* (2010) ont mis en évidence que des gestionnaires de banques espagnoles possédant des traits émotionnels plutôt négatifs prenaient des décisions comportant un niveau de risque moins élevé alors que les traits émotionnels positifs ne semblaient pas jouer de rôle significatif dans le processus de décision de ces dirigeants.

D'autres études basées sur des observations neurologiques justifient également la place des émotions dans le processus décisionnel. Les travaux du neurologue Damasio (1994) ont mis en évidence que l'aspect émotionnel joue un rôle tout aussi important que l'aspect rationnel dans le processus de prise de décision des individus. Après avoir subi une lésion cérébrale au niveau des circuits neuronaux de l'émotion, un de ses patients, même s'il pouvait discuter le pour et le contre de différents scénarios, ne pouvait plus prendre de décisions rationnelles car ne pouvait plus évaluer les différentes options. En se basant sur l'examen des activités neurologiques chez des individus, Naqvi *et al.* (2006) ainsi que Sanfey *et al.* (2003) ont

⁷⁶ Sullivan (2011) parle de *l'intelligence financière émotionnelle*, où le processus décisionnel est nourri, dans un juste équilibre, autant par la pensée émotionnelle que par la pensée délibérée.

rapporté l'évidence neurologique que les émotions jouent un rôle important dans le processus de prise de décision, l'activité cérébrale impliquée dans les émotions permettant de prévoir le comportement plus que celle impliquée dans la cognition.

La littérature plus ancienne fournit un appui à ces découvertes sur le rôle des émotions. La théorie du développement de l'intelligence de Piaget participe à la mise en place des liens entre l'intelligence et l'émotion. Selon Piaget (1967), chaque conduite suppose un aspect énergétique ou affectif et un aspect structural ou cognitif. L'émotion, une des composantes de l'aspect affectif, dirige la conduite en attribuant une valeur à ses fins, fournit les énergies nécessaires à l'action, alors que la connaissance lui imprime une structure. Ashforth et Humphrey (1995) argumentent que les émotions et la rationalité dans les milieux de travail sont intimement liées, les émotions constituant une partie intégrale et inséparable de la vie organisationnelle. Pour ces auteurs, les théories portant sur les questions relatives aux milieux de travail doivent prêter attention au lien émotionnel de l'individu avec le contenu et le contexte de son milieu de travail. Wechsler (1949) a découvert que le concept de l'intelligence s'explique par les facteurs cognitifs (induction, verbal, spatial, logicomathématique) et les facteurs non intellectifs (capacités affectives, conatives, motivationnelles, qu'il appelle les composantes de la personnalité liées au tempérament).

En lien avec les travaux de Piaget (1967) sur l'intelligence et l'émotion, lorsqu'un individu est impliqué dans un processus décisionnel, il doit passer à l'action en considérant tous les éléments faisant partie du contexte dans lequel il se trouve. Des modifications de ses pensées, de ses émotions et de ses comportements doivent à ce moment-là s'opérer afin qu'il puisse s'ajuster aux circonstances. C'est ce que Morin *et al.* (2015) appellent l'adaptation. Selon Lazarus (1993), les émotions permettent de donner un sens à la demande d'adaptation et orientent ainsi les comportements. Les émotions fournissent des informations importantes à propos de soi, d'autrui et du contexte, indiquant le sens que devraient prendre les conduites de la personne dans son milieu. Elles agissent comme des amplificateurs en mobilisant son attention et son intelligence pour répondre aux demandes de l'environnement (Lazarus, 1991). Lambie (2007) rapporte plusieurs études accordant aux émotions un rôle rationnel

dans la prise de décision. Les émotions agissent un peu comme un radar : elles signalent une opportunité ou une nécessité (Morin *et al.*, 2015). Un signal émotionnel met l'organisme dans un état d'empressement pour une classe générale d'actions. Les émotions sont une source de connaissance (Piaget, 1962).

2.4.2 Les émotions et la représentation interne

Les travaux présentés à la section 2.3 nous ont appris que la représentation interne du problème, selon la CFT, est influencée principalement, par diverses caractéristiques fonctionnelles relatives aux individus. Dans la littérature, les éléments correspondants à ces caractéristiques fonctionnelles sont généralement identifiés comme faisant partie du système cognitif de l'individu, du côté de ses capacités relatives au fonctionnement intellectuel (Pettersen et Jacob, 1992). Les émotions pourraient-elles jouer un rôle dans cette construction de la représentation interne chez le décideur? Piaget (1962) postule que l'affectivité (les émotions) peut expliquer la formation des structures cognitives⁷⁷. La construction des représentations est influencée par les différences individuelles. Les individus sélectionnent à partir des informations disponibles ce qui est significatif pour eux et se les représentent et les transforment selon leurs propres structures cognitives (Flavell, 1992). La théorie de la congruence⁷⁸ d'Osgood et Tannenbaum (1955) permet de mettre en évidence la place des émotions dans l'établissement de cette représentation interne. Dans cette théorie, le principe de consistance a été généralisé à l'ensemble de la structure des comportements. L'examen de la consistance entre l'état affectif et les pensées qui l'accompagnent a permis de comprendre comment se développent les attitudes et comment elles peuvent être modifiées

⁷⁷ Pour Piaget (1962), la formation des structures cognitives est autonome dans le sens où l'affectivité (les émotions), quoique nécessaire, n'est pas une condition suffisante. L'affectivité (les émotions) explique l'accélération de la formation des structures cognitives lorsque l'individu a non seulement un besoin, mais de l'intérêt et des émotions positives. À l'opposé, la formation des structures cognitives peut être retardée dans le cas où ces états émotionnels sont des obstacles au développement intellectuel.

⁷⁸ La théorie de la congruence met en évidence le principe de consistance de Heider (1946) où l'être humain a tendance à rechercher l'ordre, la symétrie et la cohérence. Les individus cherchent à justifier leurs comportements et s'assurent que leurs décisions s'accordent avec leurs actions, afin de se sentir cohérents et logiques.

(Rosenberg, 1966). Selon Olson et Zanna (1993), les attitudes sont définies comme des prédispositions apprises à réagir de façon positive ou négative à un stimulus selon les sentiments et les idées qu'il évoque. Une attitude a trois composantes, dont la composante affective qui renvoie aux émotions, aux sentiments et au stress provoqués par le stimulus (Morin *et al.*, 2015). Dans le cadre d'une prise de décision financière par exemple, l'émotion de l'anxiété pourrait influencer l'attitude du décideur qui à son tour, participera à la construction de la représentation interne du problème.

Neisser (1976) utilise le thème *schémas* pour parler des représentations internes. Ces schémas sont des structures qui sont intériorisées par la personne, modifiées par l'expérience et spécifiques aux configurations perceptives. Ces schémas rendent disponibles à la conscience des hypothèses et des inférences quant à ce qu'il faut faire pour préserver l'équilibre interne et l'équilibre avec son milieu. Les schémas dirigent l'attention et les comportements de l'individu afin qu'il y trouve des moyens pour arriver à ses fins. Piaget (1975) distingue deux types de structures pouvant être comprises dans le schéma de Neisser (1976) : les structures figuratives, produites par la perception, et les structures opératives, mises en œuvre par l'intelligence. Selon Neisser (1976), l'élément clé nécessaire à la construction des schémas est le processus de perception. La perception comporte une organisation active des expériences passées, récentes ou lointaines, qui, intégrées à l'expérience immédiate, transforment les données des sens en une synthèse originale, nouvelle et surtout significative par rapport à la finalité de l'action (Morin *et al.*, 2015). Le produit de la perception est un percept, qui inclut l'activation de cognitions apparentées, d'émotions et de *patterns* de réponses associés aux stimuli. Ainsi, le rôle du schéma consiste à diriger les activités perceptives, lesquelles, à leur tour, vont modifier le schéma. Les activités perceptives ont pour but de rechercher l'information nécessaire pour que la personne puisse réaliser ses projets, ou tout simplement, assurer son bien-être (Morin *et al.*, 2015). En somme, selon Morin *et al.* (2015), la qualité des représentations s'enrichit et se complexifie par itérations successives entre les données sensorielles qu'elles assimilent (sensation alimentée par les émotions) et les structures opératives qui les transforment (cognition).

En lien avec le processus de perception, De Sousa (1987) avance que les émotions aident à la prise de décision puisqu'elles font partie des mécanismes permettant à l'individu d'accorder plus ou moins d'importance aux différents éléments d'information disponibles. La capacité de l'individu à bien percevoir les actions, à les mémoriser et à les reproduire mentalement détermine les résultats de l'apprentissage (Morin *et al.*, 2015). Selon Piaget (1970), les représentations que permet de construire la perception sont, en plus d'être liées aux activités cognitives relevant de l'intelligence ainsi qu'aux activités culturelles relevant du langage, intimement liées aux activités affectives, qui relèvent de la motivation.

Selon Kounios et Beeman (2014), la restructuration spontanée des éléments qui composent le problème à résoudre contribue à la formation de la représentation mentale du problème. Cette représentation, en plus d'être construite à partir des éléments fournis par la mémoire (connaissances et expériences) et par l'environnement, est accompagnée d'émotions. Selon Kounios et Beeman (2014), l'humeur serait le facteur le plus important. Une humeur positive, enthousiaste, favorise la formation de la compréhension alors que l'anxiété et l'irritation engendrent des attitudes rigides qui gênent sa formation. Les traits affectifs liés aux émotions sont des traits de personnalité qui conditionnent les réactions émotionnelles, et sont donc de bons prédicteurs des comportements. Même pour ce qui concerne la mémoire, qui est un des éléments dans lequel puise l'individu lors de la construction de la représentation interne, Keltner et Horberg (2015) ont mis en évidence le rôle de l'humeur et des émotions sur celle-ci. À titre d'impact des émotions sur la mémoire, Storbeck et Clore (2005) ont observé que l'émotion de la joie favorise plus que celle de la tristesse un processus relationnel dans lequel la nouvelle information qui arrive est davantage reliée à l'information déjà active dans la mémoire. Mackie et Worth (1989) ont constaté que les émotions positives activent un nombre plus important d'informations dans la mémoire que les émotions négatives. En ce sens, ils concluent que les individus mettant à l'avant plan des émotions positives, ont la possibilité de limiter le recours à leurs ressources cognitives nécessaires pour traiter soigneusement des informations et compter, au lieu de cela, sur des stéréotypes, des heuristiques et autres stratégies de simplification.

Selon Winkielman *et al.* (2015), lorsqu'un individu perçoit un objet, une personne ou est devant une situation donnée, l'information perçue est initialement encodée dans différents systèmes du cerveau, comme les systèmes auditif, visuel ainsi que dans le système affectif. Toutes ces informations forment un réseau qui constituent le système conceptuel personnel de l'individu auquel il se réfère par la suite lorsque nécessaire. Ce système fournit alors une structure supportant différents processus permettant à l'individu de faire des inférences, des catégorisations et d'autres opérations exigeant un haut niveau de cognition. On comprend donc que les représentations mentales construites par un individu sont influencées, en partie, par ses émotions.

Les travaux de Hays (2009) sur les impacts de l'anxiété de performance sur le processus cognitif mettent en évidence le rôle des émotions dans la construction des représentations internes. Un des effets typiques est le rétrécissement de l'attention, ayant des conséquences négatives sur la concentration et donc sur la qualité des cognitions. Les émotions sont des guides importants pour les jugements, le raisonnement et les prises de décision. Chaque processus cognitif, incluant l'attention, les jugements, l'estimation de probabilités et la perception du risque sont systématiquement et profondément influencés par les émotions (Clore et Gasper, 2000; Forgas, 1995, 2000). Chaque émotion est accompagnée de sa propre lentille au travers de laquelle les individus voient et construisent le monde (Keltner et Horberg, 2015).

2.4.3 Sommaire sur la place des émotions dans la représentation interne

Les différents travaux présentés dans cette sous-section permettent de constater que les émotions influencent le processus décisionnel des individus et plus particulièrement, jouent un rôle dans la construction des représentations internes vues dans le modèle de la CFT. Les représentations internes évoluent en fonction de la connaissance du problème, et ce qui permet cette connaissance est l'émotion. Comme déjà mentionné, les biais émotionnels peuvent conduire les décideurs à s'écarter de la décision optimale fondée sur une rationalité

complète (Ansiau *et al.*, 2011). Les émotions ont été longtemps considérées comme un élément subjectif, inapproprié pour guider les décisions, surtout lorsque juxtaposées avec les formes apparemment plus sophistiquées que sont les principes de raisonnement (Calhoun et Solomon, 1984; Nussbaum, 2001). Toutefois, dans le même élan que l'ensemble des travaux présentés dans cette sous-section, les émotions permettent aux individus de prioriser certains objectifs et actions parmi une multitude de stimuli, supportant le processus cognitif dans sa navigation dans un environnement complexe et imprévisible (Oatley et Johnson-Laird, 1987; Winkielman *et al.*, 1997). Cependant, certaines émotions peuvent avoir des effets désorganisateurs si elles ne sont pas reconnues et prises en compte pour trouver une réponse appropriée aux demandes d'adaptation (Morin *et al.*, 2015). Ces effets sont fonction du type d'émotion. Plusieurs auteurs ont fait une distinction entre les individus vivant une expérience émotionnelle et ceux capables de reconnaître et nommer ces émotions (Frijda, 1986; Heelas, 1986; Lane, 2000; Levy, 1984; Sartre, 1962). Lambie (2007) présente trois niveaux relatifs au concept de la conscience des émotions⁷⁹. Pour le niveau 1, où l'individu n'est pas conscient de son état émotionnel, Lambie (2007) indique que les émotions de cet individu agissent comme déterminant de ses actions, mais que celui-ci n'est pas en mesure de prendre en considération ses émotions dans son processus de raisonnement, contribuant à la détérioration de sa capacité d'inhiber les actions nuisibles de certaines émotions. Le processus décisionnel de cet individu est plutôt heuristique où les émotions peuvent influencer ses actions, et provoquer un niveau élevé d'inexactitude entre la décision réelle et la solution optimale. Au contraire, l'individu de niveau 2, celui qui est conscient de son état émotionnel, peut être pleinement rationnel dans son processus de prise de décision en étant en mesure de sélectionner les actions à poser sur la base de son état émotionnel. Il peut réaliser son processus décisionnel en prenant en considération chacun des biais émotionnels pour lesquels il a une connaissance. Le processus décisionnel de cet individu est plutôt rationnel⁸⁰ où celui-ci est en mesure de décider si oui ou non, il peut agir sur la base de ses émotions (Lambie, 2007). Comment reconnaître et considérer cet état de conscience des émotions chez les

⁷⁹ Ces trois niveaux sont : niveau 0 = absence d'émotion; niveau 1 = état émotionnel mais aucune conscience de cet état par l'individu; niveau 2 = état émotionnel avec conscience de cet état par l'individu.

⁸⁰ Lambie (2007) définit une décision de *rationnelle* par le fait qu'elle conduit à l'atteinte de certains objectifs ou résultats déterminés.

individus? La sous-section suivante présente une théorie permettant d'étudier cette caractéristique individuelle, la théorie de l'I.E.

2.5 Intelligence émotionnelle (I.E.)

L'I.E. est un construit visant à offrir un cadre scientifique à l'idée, communément admise, que les individus diffèrent dans la manière dont ils éprouvent, prêtent attention, identifient, traitent, régulent et utilisent l'information affective de nature *intrapersonnelle* (management de ses émotions) et *interpersonnelle* (management des émotions d'autrui) (Petrides et Furnham, 2003). La théorie d'I.E. renvoie à l'idée que la capacité à identifier, comprendre, gérer, et utiliser ses émotions, et celles d'autrui, est importante pour la réussite tout autant que les capacités dites *intellectuelles*⁸¹. Selon Petrides et Furnham (2001), la théorie relative à l'I.E. est pertinente pour l'étude des émotions, cette théorie soutenant l'idée que les individus conscients de leurs émotions, capables de les contrôler et en mesure de comprendre autant les leurs que celles des autres, sont généralement plus heureux et obtiennent plus de succès dans leurs entreprises que ceux qui ne le peuvent pas ou moins.

Selon Goleman (1995), l'I.E. pourrait jouer un rôle dans les processus de prise de décision puisque les individus avec une plus grande I.E. sont en mesure d'associer davantage les expériences émotionnelles avec les pensées et les actions. Emmerling et Cherniss (2003) signalent que les personnes dont l'I.E. est plus faible fournissent, avec une plus grande probabilité, des réponses socialement désirables et sont davantage influençables lorsqu'ils cherchent à se former un jugement. Au contraire, ceux ayant un niveau d'I.E. plus élevé seront moins exposés à ce type de biais. Des auteurs évoquent l'idée que l'I.E. a une incidence positive sur le leadership (George, 2000; Prati *et al.*, 2003), sur la gestion du changement (Huy, 1999), sur l'adaptation professionnelle (Law *et al.*, 2004) ainsi que sur la gestion des équipes (Mayer et Salovey, 1997). Par ailleurs, certaines études révèlent un effet

⁸¹ Ces capacités *intellectuelles* font référence ici aux aspects d'ordre cognitif, tels les habiletés verbales et propositionnelles, ainsi que la capacité à raisonner de façon abstraite (Gauthier et Larivée, 2007).

positif de l'I.E. sur la performance au travail, généralement mesurée par le degré de satisfaction des cadres et des employés (Law *et al.*, 2004; Wong et Law, 2002; Coté et Miners, 2006; Van Hoorebeke, 2008; Coget *et al.*, 2009). Ansiau *et al.* (2006) concluent que l'I.E. des cadres peut même influencer de manière significative, la performance de leurs subordonnés.

Depuis les travaux de Petrides et Furnham (2001), on retrouve deux grandes conceptualisations de l'I.E. La contribution de ces chercheurs est significative en ce sens qu'ils ont considéré la distinction psychométrique fondamentale des types de mesure de l'I.E. pour établir deux catégories :

- L'I.E. comme habileté mentale (ci-après référé comme I.E.-habileté), comme une forme d'intelligence parmi d'autres. Cette conceptualisation se base sur le modèle de Mayer et Salovey (1997);
- L'I.E. comme trait de personnalité (ci-après référé comme I.E.-trait). Cette conceptualisation s'inspire de quelques modèles, dont principalement celui de Petrides et Furnham (2001).

Contrairement à Mayer *et al.* (2004)⁸² qui, inspirés par la théorie des intelligences multiples de Gardner (1983), définissent l'I.E. comme une forme d'intelligence parmi d'autres, un type spécifique d'intelligence comprenant les intelligences sociale, pratique et personnelle, Petrides et Furnham (2001) décrivent l'I.E.-trait comme un ensemble de traits de personnalité. Ces deux formes d'I.E. sont distinctes, mais non mutuellement exclusives : elles comportent plusieurs analogies, c'est-à-dire que diverses facettes sont communes aux deux conceptions. Selon Petrides et Furnham (2001), la distinction fondamentale se situe davantage au niveau de leur moyen d'évaluation que des dimensions qu'elles comprennent. Pendant que l'I.E.-habileté se mesure par des tests de performance, l'I.E.-trait est évaluée au

⁸² Cette conceptualisation présente un modèle comportant quatre branches, dont chacune représente une classe particulière d'habiletés mentales, ordonnées de façon hiérarchique selon leur degré de complexité et d'intégration, allant du plus simple au plus complexe (1- Aptitude à percevoir, identifier et exprimer les émotions; 2- Aptitude à utiliser les émotions afin de faciliter le raisonnement et l'action; 3- Aptitude à comprendre les émotions et à les analyser; 4- Aptitude à réguler ses émotions et celles des autres). Chaque branche comprend des sous-habiletés également présentées selon leur degré de complexité et d'intégration, allant des plus précoces dans le développement de l'individu aux plus tardives.

moyen de questionnaires auto-rapportés. Les tests de performance mesurent la performance maximale (ce que le sujet sait faire) tandis que les questionnaires auto-rapportés visent à mesurer la performance typique (ce que le sujet fait). Avec la perspective I.E.-trait, l'I.E. est vue comme une constellation de dispositions concernant l'émotion, capturant la mesure avec laquelle les individus peuvent identifier, comprendre, réguler et utiliser leurs émotions et celles des autres (Mikolajczak, 2009).

2.5.1 Justification de la conceptualisation de l'I.E.-trait

Le recours à l'I.E.-trait est pertinent pour cette thèse car selon Gignac (2006) et Petrides *et al.* (2007), il organise sous un seul cadre les différences individuelles principales de l'affectivité, lesquelles ont été jusqu'ici dispersées à travers les dimensions de base « Big Five⁸³ » et de d'autres modèles. L'I.E.-trait explique une variance additionnelle pour plus de traits qui pourraient avoir un lien, entre autres, avec des critères aussi divers que la sécrétion de cortisol lors de stress (Mikolajczak *et al.*, 2007), le succès académique (Van der Zee *et al.*, 2002) et la performance au travail (Van Rooy et Viswesvaran, 2004).

Des évidences empiriques montrent qu'il est probable que l'I.E.-trait soit impliquée dans une variété de comportements et de jugements subjectifs⁸⁴ (Petrides et Furnham, 2001). La théorie relative à l'I.E.-trait fournit une opérationnalisation qui reconnaît la subjectivité inhérente de l'expérience émotionnelle (Petrides, 2011). En effet, il est difficile de concevoir que les éléments de l'I.E. puissent être objectifs et couvrir les domaines relatifs à ce construit sous tous les aspects (Petrides, 2011). Il peut être difficile de répondre à des questions du

⁸³ En psychologie, les « Big Five » sont cinq traits centraux de la personnalité empiriquement mis en évidence par Goldberg (1990). Ils constituent non une théorie, mais un repère pour la description et l'étude théorique de la personnalité. Ces cinq traits sont : 1) ouverture à l'expérience; 2) conscienciosité; 3) extraversion; 4) agréabilité; 5) neuroticisme.

⁸⁴ Par exemple, il a été observé que l'I.E. prédit l'orientation des objectifs (Martinez-Pons, 1997), le rétablissement de l'humeur (Salovey *et al.*, 1995) ainsi que l'intensité de l'affect auto-rapporté et la dépression (Dawda et Hart, 2000).

type *intra personnel* (du style « Je suis conscient de mes émotions... ») avec un test visant la performance maximale où on recherche la meilleure réponse.

La perspective de l'I.E.-trait est celle qui est sélectionnée pour étudier le rôle de l'I.E. dans la prise de décision à caractère financier, car elle apparaît être l'approche la plus pertinente pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ce concept est concerné par la performance typique plutôt que maximale de l'individu. Selon Bodarwé (2008), la performance typique semble plus prometteuse en termes de validité prédictive puisque rien ne garantit que les connaissances théoriques soient mises en pratique. Une personne peut connaître les stratégies efficaces pour faire face à une situation négative, elle pourrait même les mettre en place si quelqu'un le lui demandait, mais ne pourrait peut-être pas les mettre en œuvre spontanément. Aussi, Petrides (2011) indique que les facettes et facteurs proposés pour cette perspective de l'I.E.-trait sont issus d'analyses de contenu réalisées sur l'ensemble des modèles d'I.E. existants (Bar-On, 1997; Mayer et Salovey, 1997; Goleman, 1995) et que leur concept rassemble tous les aspects de la personnalité reliés à l'affect. Bodarwé (2008) rapporte que les découvertes en neurosciences affectives appuient l'utilisation du concept d'I.E.-trait. Les patients avec lésion dans les aires/circuits cérébraux impliqués dans les phénomènes affectifs présentent des déficits dans les quatre domaines/facteurs du modèle de Petrides et Furnham. Une justification importante s'appuie sur Petrides et Furnham (2006) qui mentionnent que la perspective de l'I.E.-trait est caractérisée par la stabilité temporelle de ses résultats et ses relations avec les dimensions de base de la personnalité. Aussi, cette perspective intègre le construit de l'I.E. dans différentes théories en psychologie au lieu de la traiter comme un nouveau concept sans lien avec les connaissances scientifiques déjà accumulées (Petrides, 2010).

2.5.2 Modèles de l'I.E.-trait

Il existe trois principaux modèles relatifs à la conceptualisation de l'I.E.-trait qui présentent des mesures par autoévaluation. Un premier modèle qui mesure les compétences

émotionnelles est proposé par Goleman (2000); le deuxième est celui de Bar-On (1997) qui mesure les compétences et les habiletés non-intellectuelles; le troisième modèle est celui de Petrides et Furnham (2001) qui mesure les traits émotionnels.

Après avoir popularisé le concept de l'I.E., Goleman (2000) propose une version révisée de son modèle. Il considère l'I.E. comme une habileté cognitive et affective distincte du quotient intellectuel. Le modèle de Goleman (2000) comprend 16 compétences réparties en quatre groupes : la conscience de soi, la conscience d'autrui, la gestion de soi et la gestion des relations. Sur la base de ce modèle, Goleman (2000) propose sa mesure, soit l'inventaire des compétences émotionnelles (Emotional Competence Inventory, ECI).

Bar-On (1997) définit l'I.E. comme un ensemble de capacités, de compétences et d'habiletés non-intellectuelles qui influencent l'aptitude de l'individu à faire face avec succès aux exigences et aux pressions de l'environnement. Bar-On (1997) a créé le test EQi, un test auto-rapporté qui vise à évaluer le quotient émotionnel global d'un individu à partir de cinq facteurs : le quotient intrapersonnel, le quotient interpersonnel, la gestion du stress, le quotient émotionnel d'adaptation et le quotient d'humeur positive générale.

Petrides et Furnham (2001) considèrent que l'I.E. est un trait de personnalité. Selon eux, l'I.E. est caractérisée par des dispositions émotionnelles stables et permanentes distinctes des habiletés cognitives. La perspective I.E.-trait, est vue ici comme une constellation de dispositions concernant l'émotion, capturant la mesure avec laquelle les individus peuvent identifier, comprendre, réguler et utiliser leurs émotions et celles des autres (Mikolajczak, 2009). La Figure 2.3 présente le modèle de Petrides et Furnham (2001) et décrit brièvement les caractéristiques de chacune des facettes présentées. Il est constitué de 15 éléments dérivés de l'analyse de modèles antérieurs s'intéressant à l'I.E. et de construits liés comme l'alexithymie, la communication affective, l'expression émotionnelle et l'empathie (Petrides, 2009), l'assurance (Goleman, 1995) et des éléments de l'intelligence sociale (Thorndike, 1920), l'intelligence personnelle (Gardner, 1983) et l'I.E.-habileté (Mayer et Salovey, 1997). L'I.E.-trait se rapporte aux tendances comportementales et à l'auto-perception de ses

habiletés; ainsi, l'étude de ce concept devrait être conduite principalement avec un cadre relatif à la personnalité (Petrides et Furnham, 2001).

FACTEURS ET FACETTES		CEUX AYANT UN HAUT SCORE DANS CES CATÉGORIES SONT CONSIDÉRÉS COMME...
BIEN-ÊTRE (traits relatifs aux prédispositions et attitudes)	Estime de soi	ayant réussi et ayant confiance en eux
	Trait de bonheur	contents et satisfaits de leur vie
	Trait d'optimisme	confiants et ayant tendance à voir le côté positif de la vie
AUTO-RÉGULATION (traits relatifs à la gestion de ses émotions et de ses impulsions)	Gestion des émotions	capables de contrôler leurs émotions
	Gestion du stress	capables de résister à la pression et gérer le stress
	Faible impulsivité	réfléchis et ayant moins tendance à céder à leurs désirs
ÉMOTIVITÉ (traits relatifs à la perception et à l'expression des émotions)	Perception des émotions (en soi et chez autrui)	sûrs de leurs émotions et de celles d'autrui
	Expression des émotions	capables de communiquer leurs sentiments à autrui
	Habiletés relationnelles	capables d'avoir des relations personnelles satisfaisantes
	Empathie	capables d'adopter le point de vue d'une autre personne
SOCIABILITÉ (traits relatifs à l'utilisation et la gestion interpersonnelle des émotions)	Compétences sociales	des agents de liaison accomplis munis d'excellentes habiletés sociales
	Régulation des émotions d'autrui	capables d'influencer les sentiments d'autrui
	Affirmation de soi	francs et prêts à défendre leurs droits
AUTRE	Adaptation	flexibles et prêts à s'adapter à de nouvelles conditions
	Auto-motivation	passionnés et peu enclins à céder devant l'adversité

Figure 2.3. L'intelligence émotionnelle (Petrides et Furnham, 2001).

Les 15 éléments composant le modèle présenté font partie de 4 familles de facteurs spécifiques (Mikolajczak *et al.*, 2007). Le premier facteur (bien-être) est constitué des échelles de bonheur, d'estime de soi et d'optimisme; il vise à évaluer la tonalité affective générale de l'individu. Le deuxième facteur (autorégulation) vise à évaluer l'efficacité avec laquelle l'individu gère ses émotions, ses impulsions et son stress; on parle ici de la maîtrise de soi. Le troisième facteur (émotivité) fait référence à la sensibilité émotionnelle et rend compte de la propension du sujet à percevoir ses émotions et celles des autres. Enfin, le dernier facteur (sociabilité) cible l'utilisation des compétences émotionnelles dans un contexte social. Ils ont également ajouté deux facettes à leur modèle (sous la catégorie « autre ») et ces dernières sont intégrées dans le score global d'I.E. L'objectif de cette thèse étant l'étude du processus décisionnel des DC où ces derniers se retrouvent dans un contexte d'une demande de financement où l'information est souvent difficile à acquérir, où l'incertitude caractérise souvent le contexte dans lequel ils se retrouvent face à leurs décisions, l'anxiété peut être importante. Selon le modèle de Petrides et Furnham (2001), l'identification et la gestion de cette émotion nécessite d'accorder une place prioritaire dans cette étude au facteur de l'émotivité en lien avec la perception de l'émotion et au facteur de l'autorégulation représenté par les facettes de la gestion des émotions et la gestion du stress.

La mesure de Petrides et Furnham (2001) est le questionnaire d'I.E. par traits (*Trait Emotional Intelligence Questionnaire*, TEIQue). Pour déterminer l'I.E. d'un individu, leur questionnaire par autoévaluation analyse un ensemble d'émotions liées à la perception de soi et de ses prédispositions affectives (Petrides et Furnham, 2003). Cet instrument de mesure est celui qui sera utilisé. Il sera présenté en détail à la section 3.7.3 de la présente recherche.

2.5.3 Applications de l'I.E.-trait dans des études portant sur les jugements et décisions

Afin de justifier davantage le recours au concept de l'I.E.-trait pour répondre à la question de recherche de cette thèse, les prochains paragraphes présentent quelques études expérimentales portant sur l'impact de l'I.E.-trait sur les jugements et les décisions. Comme

mentionné à la sous-section 2.5.2, il est vrai que plusieurs modèles d'évaluation existent pour mesurer le niveau d'I.E.-trait. Les études présentées ici n'ont pas nécessairement utilisé le modèle qui sera retenu et présenté à la troisième partie de cette thèse relative à la méthodologie. Toutefois, les différents facteurs et facettes composant chaque modèle se rapprochent de ceux composant le modèle de Petrides et Furnham (2001).

Fallon *et al.* (2014) ont étudié le rôle de l'I.E.- trait sur la prise de décision en présence d'éléments de stress. Ils ont demandé à 167 participants⁸⁵ de prendre part à une expérience simulée de sauvetage d'individus en Antarctique. Deux conditions expérimentales ont été manipulées quant au niveau de stress, l'une où aucune rétroaction d'information négative n'était présentée aux participants (condition neutre) et l'une où la rétroaction d'informations était de nature négative (condition stress). Dans ce dernier cas, on indiquait par exemple aux participants le nombre de minutes perdues suite à leur choix et l'impact de leur retard sur l'objectif de départ pour atteindre les rescapés. Les participants devaient, pour retrouver les individus perdus, prendre une série de décisions où deux possibilités s'offraient toujours à eux quant au choix de la meilleure route à emprunter. À l'aide d'une application informatique, ils pouvaient orienter leurs décisions en recherchant de l'information sur les avantages et les risques potentiels⁸⁶ associés à chaque possibilité.

Fallon *et al.* (2014) ont mesuré les décisions des participants à l'aide d'une application informatique en mesure de comparer les décisions prises avec les décisions optimales. Le niveau de stress a été mesuré à l'aide du test DSSQ (Dundee Stress State Questionnaire) de Matthews *et al.* (2002). Cette mesure est importante afin de s'assurer que la manipulation de l'état de stress induit par les informations négatives soit adéquate. L'I.E.-trait a été mesurée à l'aide du test TMMS (Trait Meta-Mood Scale) de Salovey *et al.* (1995) qui comporte 30 questions réparties en trois domaines : 1) conscience de ses émotions; 2) compréhension de ses émotions; 3) gestion de ses émotions.

⁸⁵ Ces participants, 110 femmes et 57 hommes, étaient des étudiants à un cours d'introduction en psychologie de l'Université de Cincinnati, âgés entre 18 et 33 ans.

⁸⁶ Par exemple, les informations pouvaient fournir, selon la route choisie, la probabilité de rencontrer des obstacles, de subir des bris mécaniques, la durée prévue du trajet, etc.

Les résultats de Fallon *et al.* (2014) indiquent qu'un niveau de stress plus élevé provoque un état de détresse plus important chez les participants ayant été exposés à l'information négative que chez ceux ayant été exposés à la condition expérimentale neutre. Les résultats indiquent également qu'un état de détresse plus élevé contribue à nuire aux activités de recherche d'informations ainsi qu'à la précision recherchée lors des prises de décision. Contrairement à l'hypothèse émise, les résultats de Fallon *et al.* (2014) n'indiquent aucun impact de l'I.E.-trait sur la qualité des décisions prises en contexte de stress; l'I.E. ne modère donc pas l'effet des informations négatives sources de stress sur les décisions. Toutefois, les résultats indiquent que les participants ayant un niveau d'I.E.-trait plus élevé réalisent une meilleure recherche d'information comparé à ceux ayant un niveau d'I.E.-trait plus bas, et ce, peu importe leur niveau de stress. Selon Fallon *et al.* (2014), malgré que ce soit de façon partielle, ces résultats confirment le rôle de l'I.E.-trait dans le processus décisionnel en ayant un impact significatif sur la première étape du processus de traitement de l'information, son acquisition. Une moins bonne recherche d'informations peut conduire à négliger des éléments pertinents à la prise de décision et ainsi aboutir à de mauvais comportements (Browne et Pitts, 2004). Selon Fallon *et al.* (2014), l'I.E.-trait comporte une composante motivationnelle pouvant contribuer à la réalisation d'analyses plus exhaustive. Ces résultats vont dans le sens de la conclusion formulée par Evans (2002) à l'effet que les émotions aident les individus à trouver la meilleure solution à un problème, en leur permettant de recourir à des stratégies de recherche d'information appropriées, les empêchant de se perdre dans des explorations infinies de solutions potentielles.

Durgut *et al.* (2013) ont étudié l'impact de l'I.E.-trait sur la réussite des étudiants. Ils ont demandé à 177 étudiants inscrits dans des programmes en sciences comptables de deux universités de Turquie de compléter le questionnaire sur l'inventaire de quotient émotionnel de Bar-On (1997) qui comporte 5 dimensions⁸⁷ de l'I.E. et 15 composantes. Ce questionnaire comporte 88 questions avec mode de réponse sur une échelle de Likert à 5 niveaux (de

⁸⁷ Les dimensions de ce test sont : 1) l'intrapersonnelle, associée à la conscience de ses propres émotions; 2) l'interpersonnelle, liée à la conscience sociale et implique de savoir reconnaître les émotions et les besoins des autres; 3) l'adaptabilité, liée à l'habileté à faire face de manière souple aux problèmes quotidiens; 4) la gestion du stress, associée au fait de savoir gérer les émotions de manière à pouvoir en tirer profit; 5) l'humeur général, liée à la perspective de la vie et le niveau de satisfaction.

Fortement en désaccord (1) à *Fortement d'accord* (5)). Les résultats de ce questionnaire ont servi de mesure pour le niveau d'I.E.-trait des participants. Les auteurs ont aussi mesuré le niveau de réussite des étudiants en considérant leurs résultats aux examens de comptabilité. Les analyses effectuées se sont limitées à la réalisation d'une régression qui avait pour but de déterminer l'ampleur du lien entre l'I.E. et la réussite des étudiants.

Les résultats de Durgut *et al.* (2013) indiquent que des composantes comprises dans les trois premières dimensions de l'I.E.-trait sont reliées positivement au niveau de réussite des étudiants de façon significative. De façon plus précise, les composantes qui semblent être les plus influentes dans cette relation sont l'intrapersonnelle, l'interpersonnelle et l'adaptabilité. En conséquence, les auteurs concluent que l'I.E.-trait a un impact sur le niveau de réussite des étudiants en sciences comptables.

Ansiau *et al.* (2011) ont étudié le lien entre les niveaux d'I.E.-trait et l'optimisation des fonctions cognitives. Ils ont demandé à 108 personnes⁸⁸ de répondre à un questionnaire afin de vérifier les relations supposées entre l'I.E.-trait et le processus de décision. L'hypothèse générale testée est que l'I.E.-trait élevée diminue les biais décisionnels. Ainsi, si de plus hauts niveaux d'I.E.-trait correspondent à une moindre suggestibilité au biais cognitifs, l'I.E.-trait contribue à une augmentation de l'efficacité décisionnelle. Le degré d'I.E.-trait des participants a été évalué à partir de l'échelle SSREI⁸⁹ proposée par Schutte *et al.* (1998). La mesure des biais décisionnels a été faite au moyen d'un questionnaire élaboré par Simon *et al.* (2000) et Bazerman (2006), où 5 types de biais ont été étudiés : l'aversion à la perte (H1), le manque de flexibilité cognitive (H2), l'optimisme (H3), l'erreur de conjonction (H4) et la surconfiance (H5).

⁸⁸ Les personnes interrogées étaient en formation continue dans le cadre d'un cours de Gestion des ressources humaines, possédaient une expérience professionnelle d'au moins trois ans, et la plupart d'entre elles ont exercé des responsabilités de management.

⁸⁹ Le SSREI est une échelle auto-rapportée en 33 items évaluant dans quelle mesure les participants identifient, comprennent, gèrent et régulent leurs émotions et celles des autres. Chaque item est codé par une échelle de Likert à 5 niveaux.

Les résultats d'Ansiau *et al.* (2011) indiquent que les dimensions de l'I.E.-trait n'ont pas les mêmes impacts sur les différentes variables du processus de décision. Trois hypothèses ont été confirmées. H1 : Plus un individu sait gérer ses propres émotions, moins son aversion à la perte est grande; H2 : Plus un individu sait utiliser ses émotions, plus sa flexibilité cognitive est grande; H3 : Plus un individu sait évaluer ses propres émotions, moins il est sujet au biais d'optimisme. Les résultats contredisent H4 et pour ce qui est de H5, aucune dimension de l'I.E.-trait n'a d'impact significatif sur le biais de surconfiance. Ces résultats permettent de conclure, partiellement, qu'un haut niveau d'I.E. correspond à des processus décisionnels plus efficaces.

Les travaux d'Ansiau *et al.* (2011) sont pertinents du fait que la littérature, dont l'étude de Jarboui et Boujelbene (2012), confirme l'existence de ces biais décisionnels. Ces chercheurs ont examiné le comportement de 124 dirigeants de banques tunisiennes et ont observé que les biais décisionnels⁹⁰ peuvent être des facteurs déterminants afin d'expliquer certaines distorsions des décisions d'affaires. Leur façon de prendre des décisions reflète la présence de biais décisionnels correspondant à ce que Simon (1976) appelle la rationalité limitée. On explique ce phénomène par le fait que les individus n'ont pas toujours toutes les informations nécessaires pour prendre une décision ou la capacité de traiter de façon optimale cette information (Deffains et Ferey, 2007). Les travaux de Jarboui et Boujelbene (2012) mettent en lumière que les décideurs peuvent se comporter bien loin des attentes rationnelles véhiculée par la littérature économique traditionnelle en démontrant que ceux-ci sont affectés par ces biais décisionnels.

Telle *et al.* (2011) examinent le lien entre l'I.E.-trait et le processus décisionnel dans un contexte financier simulé. Ils ont demandé à 100 étudiants et employés de l'université Aston au Royaume-Uni de participer à une simulation informatisée où chacun était confronté à 90 décisions. Avant chaque décision, on leur présentait l'image d'une carte avec un montant entre 1 à 30 euros. On informait le participant qu'une carte était également assignée aléatoirement à l'ordinateur. Le participant devait décider s'il considérait que la carte de

⁹⁰ Les auteurs ont examiné quatre types de biais décisionnels, soit l'aversion au risque, l'optimisme, le surplus de confiance et le manque de flexibilité cognitive.

l'ordinateur était plus élevée ou non que la sienne⁹¹. Immédiatement avant de voir la carte sur l'écran, une image de visage présentant une expression de bonheur, neutre ou de crainte était présentée, à titre d'indice émotionnel. Le niveau d'I.E.-trait a été mesuré à l'aide du TEIQue de Petrides et Furnham (2003) comportant 153 items. Les participants ont été classés dans deux groupes, (I.E. élevée et I.E. basse) en utilisant la médiane comme frontière.

Les résultats de Telle *et al.* (2011) indiquent que les décideurs avec un niveau élevé d'I.E.-trait traitent les indices émotionnels différemment de ceux ayant un niveau d'I.E.-trait plus bas. Les indices émotionnels peuvent habituellement induire différents états de l'humeur et ainsi influencer les décisions. Les décideurs possédant un niveau plus élevé d'I.E.-trait ont mieux performé que ceux ayant un niveau d'I.E.-trait plus bas en fournissant une plus grande quantité de bonnes réponses quant à la valeur de la carte assignée à l'ordinateur, démontrant qu'un niveau d'I.E.-trait plus élevé permet aux individus d'être moins influencés par les indices émotionnels, améliorant ainsi leur processus décisionnel.

Di Fabio et Palazzeschi (2008) ont analysé les relations entre la perception de difficultés de décision lors du choix de la carrière et l'I.E.-trait. Ils ont demandé à 424 apprentis italiens⁹² d'évaluer leur perception de leurs difficultés rencontrées dans le cadre de leur processus de décision lors du choix de carrière. Les chercheurs ont mesuré cette perception à l'aide de la version italienne du questionnaire CDDQ (Career Decision Difficulties Questionnaire)⁹³ élaborée par Savadori *et al.* (2000). Ce questionnaire contient trois échelles et dix sous-échelles : 1) manque de promptitude : fait référence au manque de motivation, à l'indécision et à des mythes dysfonctionnels; 2) manque d'information : fait référence au manque de

⁹¹ Ce jeu est basé sur les probabilités mathématiques. Les décisions normatives devraient conduire à un maximum de bonnes réponses lorsque la carte indique la valeur 15, puisque correspond au point de démarcation. Lorsqu'un joueur obtient une carte de valeur 15 ou moins, la probabilité que l'ordinateur ait une carte de valeur plus élevée est plus grande que la probabilité que la carte de l'ordinateur soit plus basse. Dans le cas contraire, lorsque le joueur obtient une carte dont la valeur est 16 ou plus, la réponse fournie devrait être que la carte de l'ordinateur est de valeur plus basse.

⁹² Ces apprentis salariés sont rattachés à différentes agences de formation toscanes et suivent un enseignement obligatoire à l'extérieur de l'entreprise d'une durée variant entre 80 et 120 heures.

⁹³ Cet outil est composé de 44 questions avec comme mode de réponse une échelle de Likert à 5 niveaux (de *Pas du tout d'accord* (1) à *Tout à fait d'accord* (5)).

connaissance du processus de décision, au manque d'informations sur soi-même, au manque d'informations sur les métiers et aux méthodes d'obtention de ces informations; 3) inconsistance de l'information : fait référence au manque de foi des informations, aux conflits internes et externes. L'I.E.-trait a été mesurée à l'aide de la forme abrégée du questionnaire sur le quotient émotionnel de Bar-On (2002). Ce questionnaire⁹⁴ mesure 4 dimensions de l'I.E.-trait : 1) l'intrapersonnelle, associée à la conscience de ses propres émotions; 2) l'interpersonnelle, liée à la conscience sociale et implique de savoir reconnaître les émotions et les besoins des autres; 3) l'adaptabilité, liée à l'habileté à faire face de manière souple aux problèmes quotidiens; 4) la gestion du stress, associée au fait de savoir gérer les émotions de manière à pouvoir en tirer profit.

Les résultats de Di Fabio et Palazzeschi (2008) indiquent la présence d'un certain nombre de relations inverses significatives entre l'I.E.-trait et les trois dimensions du CDDQ ainsi qu'au niveau de la note globale de l'I.E.-trait. Une moindre I.E.-trait semble être liée à un plus grand manque de promptitude, principalement influencé par une capacité réduite de gestion des émotions durant le processus de décision. Par ailleurs, les individus qui possèdent une I.E.-trait moins développée semblent avoir de plus grosses difficultés liées au manque d'informations sur le processus de décision, sur les professions, sur soi et sur les manières d'obtenir ces informations, principalement influencé par l'incapacité à utiliser les émotions au cours des processus de résolution de problèmes et lors de la recherche des informations nécessaires pour la prise de décision. Dans le même sens, les individus avec un niveau moins élevé d'I.E.-trait semblent avoir plus de difficultés avec la foi perçue en ces informations et la présence de conflits internes et externes, principalement influencé par l'incapacité de comprendre les sentiments d'autrui et de construire des relations interpersonnelles satisfaisantes empêchant la gestion des conflits externes avec les autres.

Des études ont examiné l'impact de l'I.E.-trait sur d'autres variables que les jugements et les décisions. Les prochains paragraphes présentent un bref aperçu des résultats de ces études qui

⁹⁴ Ce questionnaire comporte 51 questions avec mode de réponse sur une échelle de Likert à 5 niveaux (de *Très rarement ou jamais vrai* (1) à *Très souvent ou presque toujours vrai* (5)).

fournissent des conclusions sur des éléments pouvant avoir un lien indirect avec la qualité des jugements et décisions rendues par les individus.

Yitshaki (2012) a constaté que l'I.E.-trait d'entrepreneurs d'Israël a un impact indirect sur la croissance des entreprises. Il a mis en évidence un lien positif entre l'I.E.-trait des entrepreneurs et leur niveau de stimulation intellectuelle⁹⁵ ainsi qu'avec l'appréciation individualisée des employés. Yitshaki (2012) conclut que l'I.E.-trait est une capacité émotionnelle latente corrélée positivement avec le niveau de leadership transformationnel, les entrepreneurs avec un niveau élevé d'I.E.-trait démontrant la capacité à susciter et gérer les émotions de leurs subalternes, et ainsi contribuer à la croissance de l'entreprise, en ayant recours à des comportements charismatiques-inspirants. Sivanathan et Fekken (2002) ont observé que les leaders ayant un haut degré d'I.E.-trait étaient considérés comme possédant bon nombre de qualités relatives au leadership transformationnel et perçus plus efficaces.

Mikolajczak *et al.* (2009) ont observé que des étudiants en psychologie d'une université de Belgique ayant un haut niveau d'I.E.-trait étaient plus résistants au stress, ce qui avait un impact positif sur la mémoire et l'attention. Ces résultats indiquent que l'I.E.-trait peut avoir un impact indirect sur le processus décisionnel, la mémoire et l'attention étant des éléments clés pour une bonne acquisition de l'information. En plus de ces conséquences psychologiques, les travaux de Mikolajczak *et al.* (2007) ont révélé une conséquence biologique liée à un haut niveau d'I.E.-trait, soit la production plus faible de cortisol (hormone du stress). Mikolajczak et Luminet (2008) ont observé que les individus possédant un haut niveau d'I.E.-trait croient, malgré une situation présentant des éléments importants de stress, davantage en leur capacité à organiser et exécuter les actions pour arriver à leur fins et évaluent une telle situation comme un défi plutôt qu'une menace. Petrides et Furnham (2006) ont mis en relation l'I.E.-trait et certaines implications pour les individus au travail. Ils ont constaté que les individus possédant un niveau élevé d'I.E.-trait ont plus d'assurance, peuvent mieux réguler leurs réactions émotionnelles et celles des autres, ce qui les conduit à être en

⁹⁵ La stimulation intellectuelle est une des trois composantes du concept de leadership transformationnel, qui a été mesuré par l'utilisation du questionnaire « *Multifactor Leadership Questionnaire Form 5x-Short* » de Bass et Avolio (1995). Les participants indiquent la fréquence avec laquelle ils se comportent comme un leader sur une échelle à cinq niveaux, où 1 = *Pas du tout* et 5 = *Fréquemment, sinon toujours*.

bonne position pour composer avec les éléments sources de stress au travail. Petrides et Furnham (2006) concluent qu'un haut niveau d'I.E.-trait est une caractéristique favorisant l'amélioration de la productivité et du bien-être au travail.

2.5.4 Sommaire sur l'I.E

Cette sous-section a présenté plusieurs études ayant eu recours à la théorie de l'I.E.-trait et démontré l'importance d'étudier le rôle des émotions et leur gestion par les DC dans leur comportement, soit la façon avec laquelle ils réalisent leur processus décisionnel. Ainsi, l'I.E.-trait pourrait être un facteur influençant la représentation interne du problème des DC vue dans le modèle de la CFT.

2.6 Contribution

La revue de la littérature a mis en évidence que les jugements et décisions des DC, malgré qu'ils soient des utilisateurs professionnels sophistiqués, peuvent être influencés par diverses variables. Les travaux des 15 dernières années, principalement basés sur les modèles de traitement de l'information de Hirst et Hopkins (1998) et Maines et McDaniel (2000), ont mis en évidence l'impact des différentes caractéristiques de l'information (format, emplacement et relation entre les différents éléments d'information), du rôle de certaines caractéristiques fonctionnelles et personnelles des DC ainsi que de quelques facteurs organisationnels et situationnels sur ces jugements et décisions.

Tous ces éléments intervenant dans le processus décisionnel peuvent être étudiés à la lumière du modèle de la CFT qui permet de les rassembler autour de la même théorie, en considérant la présence des représentations interne et externe du problème ainsi que des différentes caractéristiques de la tâche à exécuter. La plupart des études portant sur le processus

décisionnel des DC et celles portant sur l'utilisation de la CFT n'ont identifié, pour les composantes relatives à l'individu, que des variables fonctionnelles de nature cognitive (expérience, connaissances et habiletés). Or, la revue de plusieurs travaux du domaine de la psychologie a permis de constater que les émotions peuvent influencer les jugements et les décisions des individus. Plusieurs de ces travaux ont permis également de constater le rôle joué par les émotions dans la construction de la représentation interne chez le décideur. En somme, même si la théorie économique classique soutient que les individus ne prennent que des décisions rationnelles, la littérature présentée a permis de constater que la gestion des émotions occupe également une place dans les décisions de nature financière. La recherche existante à ce jour démontre que les individus ayant la possibilité de mieux identifier les émotions qui fournissent des renseignements sur la situation et le contexte dans lequel il se retrouve ainsi que de gérer les émotions pouvant avoir des effets désorganiseurs, sont en meilleure position pour répondre aux demandes d'adaptation du milieu externe, comme lors de la prise de décision par exemple. La théorie de l'I.E.-trait met en lumière cette capacité de l'individu à identifier, comprendre, gérer et utiliser ses émotions et celles des autres.

L'objectif de la présente recherche est d'examiner si l'I.E. des DC modère leurs jugements et décisions selon le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions. La revue de la littérature permet de constater l'absence de travaux étudiant l'impact de caractéristiques individuelles comme l'I.E. sur les jugements et décisions des DC. Puisque l'I.E. n'a jamais été étudié à titre de caractéristique individuelle pouvant avoir un impact sur les jugements et décisions des DC, la présente recherche visera à étudier cet impact.

2.7 Sommaire de la deuxième partie

L'objectif de cette deuxième partie était de présenter une revue de la littérature. Les travaux de Hirst et Hopkins (1998) ainsi que de Maines et McDaniel (2000) sur les étapes du traitement de l'information financière ont d'abord été expliqués. Des études portant sur le cas des utilisateurs professionnels, dont les DC, ont présenté par la suite les impacts de

caractéristiques de l'information, de caractéristiques fonctionnelles et personnelles ainsi que de quelques facteurs d'ordre organisationnels et situationnels sur leurs jugements et décisions. Cette partie a également présenté le modèle de la CFT permettant de rassembler l'ensemble des éléments (liés à l'individu, externes à l'individu et les caractéristiques de la tâche) composant le processus décisionnel. Des travaux en psychologie ont permis d'approfondir notre compréhension du rôle de certains facteurs individuels, dont les émotions, sur les jugements et décisions des individus et sur la construction de la représentation interne du problème, ce qui a conduit à la présentation de la théorie de l'I.E.-trait dont le modèle permettra l'étude de l'effet modérateur de l'I.E. des DC dans leur processus décisionnel.

CHAPITRE III

ÉLÉMENTS MÉTHODOLOGIQUES

3.1 Introduction

Cette partie présente les éléments méthodologiques relatifs à la question de recherche exposée à la première partie. La prochaine section décrit le plan expérimental alors que le modèle institutionnel de Desjardins est présenté à la troisième section. Les quatrième et cinquième sections introduisent les variables indépendantes et dépendantes de la recherche. La sixième section développe les hypothèses testées dans le cadre de cette recherche alors que la septième section présente l'I.E. à titre de variable modératrice et les hypothèses concernées par cette variable. La huitième section décrit le cas expérimental et le questionnaire utilisés pour la collecte des données. Finalement, la neuvième section présente la population, l'échantillon, la procédure d'échantillonnage et d'administration du questionnaire de recherche.

3.2 Le plan expérimental

Cette étude correspond à une véritable expérimentation⁹⁶ qui implique des utilisateurs d'états financiers. Kachelmeier et King (2002) indiquent que la méthodologie expérimentale est un outil approprié pour l'étude ex-ante des effets relatifs aux changements de normes comptables. L'expérimentation a été réalisée à l'hiver 2012. Le plan expérimental de la recherche est illustré à la Figure 3.1.

⁹⁶ Vallerand et Hess (2000, p. 138) indiquent qu'une recherche correspond à une véritable expérimentation si c'est le chercheur qui met en place les différentes conditions ou mises en situation qu'il veut tester (les variables indépendantes) et si c'est le hasard qui distribue les participants dans l'une ou l'autre des conditions de l'expérience (l'assignation aléatoire).

<u>Question de recherche</u>				
L'I.E. des DC modère-t-elle leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions ⁹⁷ ?				
	Groupe 1 (G1)	R	X ₁	O ₁
	Groupe 2 (G2)	R	X ₂	O ₂
	Groupe 3 (G3)	R	X ₃	O ₃
R :	Assignation au hasard des sujets à l'un ou l'autre des groupes expérimentaux.			
X _i (où i= 1 à 3) :	Traitement expérimental (où X ₁ = évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation regroupée au bilan selon le chapitre 3290; X ₂ = évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation séparée au bilan selon la IAS 37; X ₃ = évaluation de la provision selon valeur actuelle attendue des différentes sorties de ressources possibles et présentation séparée au bilan selon l'ES-IAS 37.			
O _j (où j= 1 à 3) :	Mesure des variables dépendantes (jugements et décisions des DC) et modératrice (I.E.) (où O ₁ représente les mesures du groupe 1; O ₂ représente les mesures du groupe 2; O ₃ représente les mesures du groupe 3).			

Figure 3.1. Illustration du plan expérimental.

Le plan expérimental illustré est appelé plan à variable indépendante catégorique (différents traitements). Dans le présent plan, au lieu de parler d'un groupe de contrôle, on compare différents traitements X_i (niveau de divulgation de l'information relative aux provisions) attribués à différents groupes (G1, G2 ou G3) tout en considérant la variable modératrice (I.E.) et examine leurs effets sur plusieurs variables dépendantes (O_j définit comme les jugements et décisions des DC). Dans ce genre de plan, c'est plutôt la comparaison entre les niveaux de traitement qui est pertinente. Pany et Reckers (1987) ainsi que Schepanski *et al.* (1992) ont suggéré que les recherches examinant les perceptions et réactions d'utilisateurs d'états financiers devraient adopter des plans expérimentaux à variable indépendante catégorique. Selon eux, de tels plans permettent d'éliminer la menace de l'effet de la

⁹⁷ L'information comptable fait particulièrement référence dans cette recherche au changement de normalisation comptable, dans lequel nous analyserons et comparerons l'impact des modes de divulgation de l'information comptable relative aux provisions. Les modes de divulgation correspondent à la comptabilisation et présentation prévues aux trois normes comptables relatives aux provisions : 1) Norme canadienne du chapitre 3290; 2) Norme internationale IAS 37 en vigueur depuis 2011; 3) Norme internationale proposée à l'exposé-sondage ES-IAS 37).

demande. En outre, l'assignation aléatoire des participants aux différents groupes expérimentaux permet de présumer a priori et vérifier a posteriori l'équivalence entre les groupes (qui est nécessaire pour maximiser la validité interne).

Le Tableau 3.1 présente les trois groupes expérimentaux utilisés dans cette étude. Les participants des trois groupes recevaient exactement la même information (un dossier incluant un jeu complet d'états financiers) à l'exception du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions. Les participants du premier groupe (G1) ont reçu les états financiers contenant l'information relative aux provisions évaluées au montant le plus probable et présentée au bilan avec les autres passifs selon le chapitre 3290 (niveau 1). Les sujets du deuxième groupe (G2) ont reçu l'information relative aux provisions selon la IAS 37, évaluées au montant le plus probable et présentée au bilan comme un élément séparé, accompagné d'une série d'informations présentées dans les notes complémentaires (niveau 2), alors que les sujets du troisième groupe (G3) ont reçu les états financiers contenant l'information relative aux provisions évaluées selon valeur actuelle attendue des différentes sorties de ressources possibles et présentée au bilan comme un élément séparé selon l'ES-IAS 37, accompagné d'une série d'informations présentées dans les notes complémentaires (niveau 3). L'anonymat des participants a été assuré et chaque participant a été assigné de façon aléatoire à l'un des trois groupes expérimentaux. Le matériel expérimental pour chacun des groupes est fourni respectivement aux Annexes A, B et C⁹⁸. Puisque dans cette recherche, à l'exception du niveau de divulgation de l'information concernant les provisions, toutes les autres données sont identiques, toute variation dans les jugements et les décisions des DC entre les trois groupes pourra être attribuée au niveau de divulgation de l'information relative aux provisions.

⁹⁸ L'analyse de ces cas expérimentaux révèle que le bénéfice net des groupes 1 et 2 diminuait de 2009 à 2010 de 149 448 \$ à 104 747 \$ alors que le bénéfice net du groupe 3 passait de 149 448 \$ à 200 355 \$. Le ratio de capitalisation des groupes 1 et 2 diminuait de 2009 à 2010 de 56,34 % à 48,81 % alors que le ratio de capitalisation du groupe 3 passait de 56,34 % à 55,95 %. Par contre, les flux monétaires provenant des opérations et les flux monétaires totaux étaient les mêmes pour les trois groupes expérimentaux.

Tableau 3.1

Description des groupes expérimentaux

	Groupes expérimentaux			
	Groupe 1 (G1)	Groupe 2 (G2)	Groupe 3 (G3)	
Les DC recevaient une demande de prêt accompagnée d'un jeu complet d'états financiers incluant le bilan, l'état des résultats et bénéfices non répartis, l'état des flux de trésorerie sur deux ans, les notes complémentaires aux états financiers ainsi que le résultat de certains ratios.	Information relative aux provisions évaluée au montant le plus probable et présentée avec les autres passifs (niveau 1 – chapitre 3290)	Information relative aux provisions évaluée au montant le plus probable et présentée comme un élément séparé accompagné d'informations présentées dans les notes complémentaires (niveau 2 – IAS 37)	Information relative aux provisions évaluée selon la valeur actuelle attendue des différentes sorties de ressources possibles et présentée comme un élément séparé, accompagné d'informations présentées dans les notes complémentaires (niveau 3 – ES-IAS 37)	
Bénéfice net pour l'exercice terminé le 31 octobre	<u>2010</u> 104 747 \$	<u>2009</u> 149 448 \$	<u>2010</u> 200 355 \$	<u>2009</u> 149 448 \$
Ratio de capitalisation pour l'exercice terminé le 31 octobre	<u>2010</u> 48,81 %	<u>2009</u> 56,34 %	<u>2010</u> 55,95 %	<u>2009</u> 56,34 %
Flux monétaires	Les flux monétaires provenant des opérations et flux monétaires totaux sont les mêmes pour les trois groupes expérimentaux.			
Contenu informationnel	Entre G1 et G2, le contenu informationnel est différent car aucun détail relatif à la provision en G1. Entre G2 et G3, le contenu informationnel est équivalent puisque l'information fournie dans la note descriptive de G3 permet de réconcilier le bénéfice net divulgué en G2.			
Format de présentation	Entre G1 et G2, le format de présentation est différent, car provision regroupée avec les autres passifs en G1 et comme élément séparé en G2. Entre G2 et G3, le format de présentation est différent puisqu'en G3, une partie de la charge relative aux provisions n'est pas comptabilisée mais divulguée dans une note.			

3.3 Modèle institutionnel de Desjardins

Comme cette recherche utilise des données recueillies chez des DC du Mouvement Desjardins, il importe de présenter le modèle institutionnel utilisé (au moment où la collecte de données a été réalisée) par ceux-ci lorsqu'ils effectuent l'analyse d'une demande de financement. Ce processus est basé principalement sur l'étude de différents facteurs propres à l'entreprise effectuant la demande de prêt et à son environnement. Ces différents facteurs sont regroupés dans un modèle général que l'on appelle le système de cotation du risque de crédit. La résultante de ce système de cotation correspond aux deux premières variables dépendantes étudiées dans la présente recherche, soit la cote de risque globale (CR) et la cote de tendance globale (CT) de l'entreprise. Ce système de cotation est présenté à la Figure 3.2⁹⁹. La méthodologie utilisée par les DC est en accord avec le processus d'évaluation du crédit généralement utilisé par les banques de l'Amérique du Nord¹⁰⁰.

⁹⁹ Des modifications ont été apportées au système de cotation du risque de crédit chez Desjardins depuis le moment où l'expérimentation a eu lieu. Le dispositif de notation comprend maintenant 19 cotes (au lieu de 6) regroupées en 12 échelons et représentant chacune un niveau de probabilité de défaut. L'évaluation du risque demeure basée sur les mêmes facteurs, ce n'est que la présentation du résultat qui est modifiée. Par exemple, selon l'ancien système, la meilleure cote 1P (CR de 1 avec une CT positive) et la pire cote, 6N (CR de 6 avec une CT négative) correspondent respectivement, selon la nouvelle échelle, aux cotes 1 et 12. Bien que le dispositif de notation ait changé depuis le moment où l'expérimentation a été faite, les principes sous-jacents d'évaluation demeurent les mêmes, ce qui n'entache pas les validités de construit et interne de l'étude.

¹⁰⁰ Selon Treacy et Carey (1998), les officiers de prêt oeuvrant dans les grandes banques nord-américaines évaluent la CR des entreprises sur la base de plusieurs facteurs de risque spécifiques dont les principaux sont : la situation financière de l'emprunteur, sa taille, son secteur d'activité, sa position dans le marché, la pertinence de ses états financiers, la qualité de la direction. Les différences entre les banques sont surtout sur le poids accordé à chaque facteur. Le processus utilisé généralement par ces banques est principalement basé sur l'analyse des états financiers et sur le jugement humain.

	FACTEUR 1 Direction	FACTEUR 2 Position dans le marché	FACTEUR 3 Rentabilité	FACTEUR 4 Structure financière	FACTEUR 5 Qualité de l'actif	FACTEUR 6 Exploitation
Critères	Expérience Compétence Relève Planification	Concurrence Produit Part de marché Contrôle des prix	Revenus Rentabilité Flux monétaires	Endettement Capacité d'injection Liquidités (bilan)	Technologie Composition Valeur Âge, désuétude Spécificité	Achats (fournisseurs) Clientèle Main-d'œuvre
Cote de risque	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 30% = Cote 1	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 10% = Cote 2	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 25% = Cote 3	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 25% = Cote 4	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 5% = Cote 5	ÉVAL X POND = COTE 1 à 6 X 5% = Cote 6
Cote de Tendance	Positive Négative Stable	Positive Négative Stable	Positive Négative Stable	Positive Négative Stable	Positive Négative Stable	Positive Négative Stable

COTE DE RISQUE GLOBALE (CR)

$$CR = \sum_{i=1}^6 \text{Cote } i$$

COTE DE TENDANCE GLOBALE (CT)

CT = f(Tendance des facteurs 1 à 6)

Figure 3.2. Système de cotation du risque de crédit de Desjardins.

La CR de l'entreprise, la première variable dépendante, représente l'un de leurs principaux jugements lors de l'analyse d'une demande de financement. À cet égard, pour le Mouvement Desjardins, le risque de crédit est défini comme étant le risque de perte financière résultant de l'incapacité ou du défaut d'une entreprise de s'acquitter entièrement de ses obligations financières à l'endroit de son créancier. Le risque de crédit peut être présenté comme une résultante du risque de défaut et du risque de perte. Le risque de crédit doit toujours se mesurer en premier lieu par le risque de défaut et le cas échéant, par le risque de perte (Desjardins, 2013).

Le risque de défaut est la possibilité qu'un événement ou un ensemble d'événements empêche un emprunteur de respecter ses obligations financières. Le risque de défaut est surtout fonction de variables reliées principalement à l'emprunteur et à son environnement, mais non spécifiquement au prêt. Les variables pouvant influencer le risque de défaut peuvent être, par exemple, la qualité de la direction, des opérations et des prévisions financières, la situation financière de l'entreprise et sa position dans le marché. Lorsque le risque de défaut est estimé probable, il devient alors nécessaire d'envisager l'existence d'un risque de perte. Ce dernier risque se définit comme étant la probabilité qu'un créancier ne recouvre pas la totalité des sommes qui lui sont dues en capital, intérêts et frais reliés.

Les facteurs sur lesquels est basée la CR sont au nombre de six, et la majeure partie est reliée au risque de défaut, considérant que ce risque est préalable au risque de perte. Ces six facteurs sont :

- Qualité de la direction;
- Position dans le marché;
- Rentabilité;
- Structure financière;
- Qualité de l'actif;
- Exploitation.

Deux de ces éléments, la rentabilité et la structure financière, sont des facteurs financiers alors que les quatre autres sont des facteurs non financiers. La qualité de la direction est évaluée par l'appréciation de l'expérience et de la compétence des membres de la direction, de la présence ou non d'une relève acceptable et par l'appréciation du type de planification mise en place par la direction. L'évaluation de la position dans le marché repose sur les critères de l'analyse de la concurrence, de la qualité du ou des produits offerts par l'entreprise, l'évolution des parts de marché et le niveau de contrôle que peut exercer l'entreprise sur les prix. La qualité de l'actif fait référence à la technologie employée, à la composition de l'actif et à sa valeur ainsi qu'à différents paramètres dont l'âge et la spécificité de l'actif. L'exploitation est évaluée par l'appréciation de la qualité des relations avec les fournisseurs (gestion des achats, concurrence, impact sur les prix), relations avec la clientèle (stabilité du réseau de distribution) et relations avec la main-d'œuvre (mouvements de main-d'œuvre, relations de travail).

La rentabilité est évaluée par l'appréciation des revenus, la comparaison de la rentabilité avec celle des entreprises du même secteur ainsi que l'appréciation du flux de trésorerie en relation avec la capacité de l'entreprise de faire face à ses obligations financières. La structure financière est évaluée par la mesure du niveau d'endettement et à la comparaison de celui-ci avec les données relatives aux entreprises du même secteur, par l'évaluation de la capacité d'injection de nouveaux capitaux et par l'appréciation des liquidités présentes en relation avec les données des entreprises du même secteur et à l'historique de remboursement.

Les DC doivent déterminer, pour chaque facteur, le niveau de risque (de 1 à 6) qui décrit le mieux la situation de l'entreprise étudiée. Plus un facteur est considéré satisfaisant, plus la cote qui lui est attribuée sera près du niveau 1, et à l'inverse, plus un facteur est considéré insatisfaisant, plus la cote qui lui est attribuée sera près du niveau 6¹⁰¹. Par la suite, les DC

¹⁰¹ Le niveau 1 correspond à un *Risque très faible*, le niveau 2 à un *Risque faible*, le niveau 3 à un *Risque normal*, le niveau 4 à un *Risque passable*, le niveau 5 à un *Risque élevé* et le niveau 6 à un *Risque très élevé*.

calculent la moyenne pondérée des résultats obtenus à chaque facteur, en considérant une pondération supérieure pour les facteurs de risque les plus importants¹⁰².

Le système de cotation du risque de crédit de Desjardins porte également sur la CT, laquelle se rattache à chacun des facteurs de risque mentionnés précédemment. La tendance est évaluée, pour chaque facteur, selon trois niveaux : positive, stable ou négative. Cette notion traduit l'évolution du risque de crédit dans le temps. Cet indicateur est utile pour l'institution prêteuse non seulement pour la prise de décision mais également pour déterminer le type de suivi à appliquer à l'emprunteur.

En pratique, les DC étudient chacun des six facteurs de risque ainsi que chacun des éléments qui les composent et estiment pour chacun d'eux un niveau de tendance, à savoir si le facteur étudié a connu une amélioration, est demeuré stable ou a connu une détérioration. Les jugements des DC sont appuyés sur leur connaissance et la maîtrise du dossier de l'emprunteur. Par la suite, les DC établissent la CT pour l'entreprise en évaluant l'ensemble des six cotes attribuées en relation avec l'importance relative de chacune.

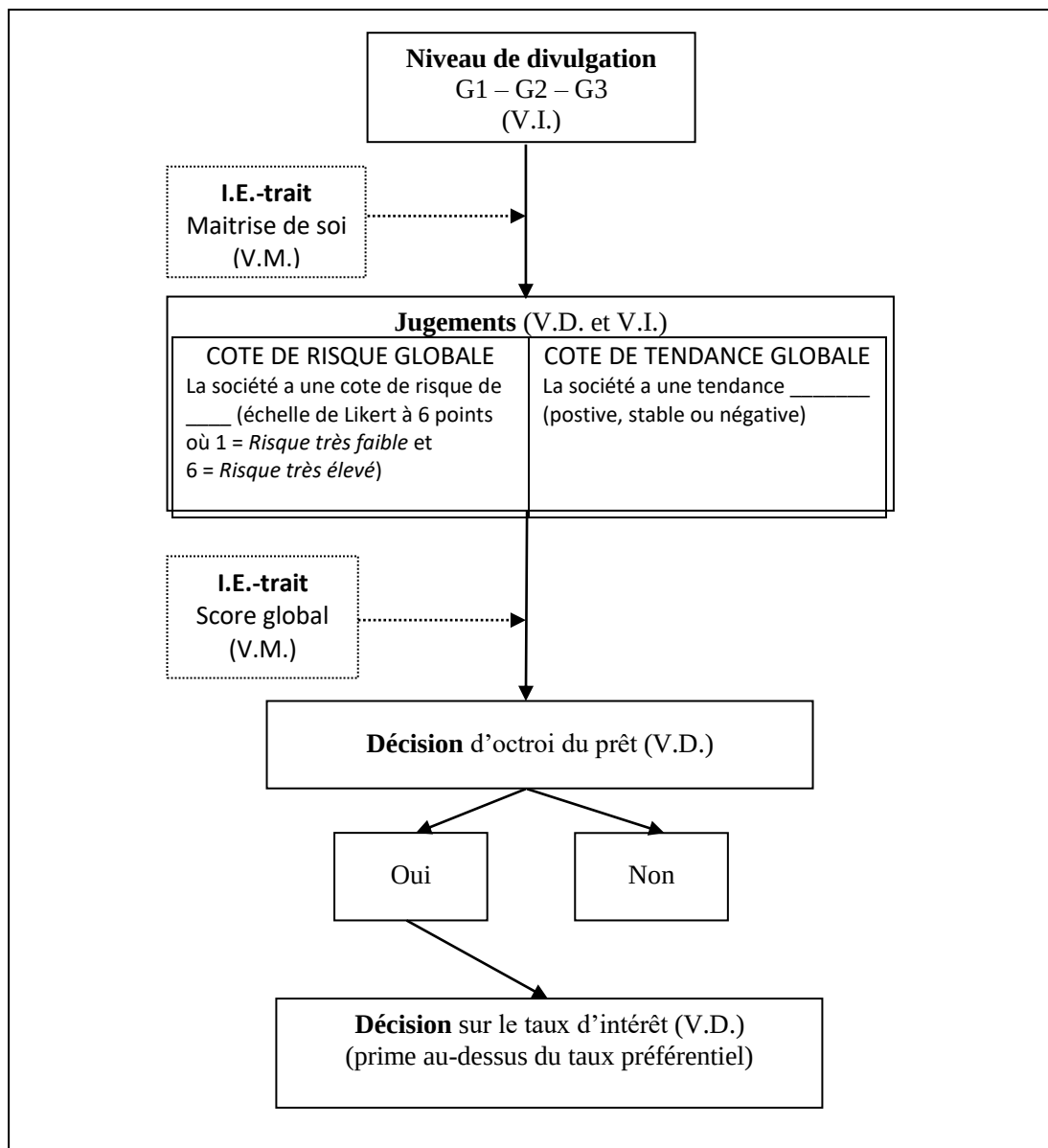
Après avoir pris en considération l'évaluation faite des CR et CT, les DC prennent la décision d'accepter ou de rejeter le prêt demandé ainsi que la décision relative au taux d'intérêt à exiger¹⁰³. Les résultats de la CR et CT sont les principaux déterminants, mais ne sont pas les seuls éléments considérés dans le processus décisionnel des DC. Ce modèle institutionnel représente plutôt une grille d'analyse aidant à la prise de décision.

¹⁰² Les quatre facteurs non financiers se partagent une pondération de 50 % et les deux facteurs financiers ont un poids de 25 % chacun. La CR est obtenue en multipliant chaque valeur attribuée au facteur par le poids déterminé par le modèle. La CR ne peut être meilleure que la moyenne des deux facteurs financiers.

¹⁰³ Au Mouvement Desjardins, les demandes de prêt obtenant une CR de 1 à 3 sont généralement acceptées. Les demandes obtenant une CR de 4 (risque supérieur à la moyenne) se retrouvent dans une zone grise et requièrent des informations et une analyse additionnelles. Les demandes avec des CR 5 et 6 (risque de crédit élevé et très élevé) sont généralement refusées.

Un modèle réduit traduisant le processus décisionnel des DC est proposé à partir du modèle général précédent (voir Figure 3.3). Ce modèle reprend les relations prévues entre les variables indépendantes et les variables dépendantes étudiées dans cette recherche tout en considérant la variable modératrice correspondant à l'I.E. Selon le modèle réduit, le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions influence les jugements¹⁰⁴ de la CR et de la CT des DC qui influencent à leur tour les décisions des DC quant à l'acceptation ou non du prêt demandé et quant au taux d'intérêt exigé. La disposition de la variable modératrice dans ce modèle, opérationnalisée par certaines composantes du modèle de l'I.E.-trait de Petrides et Furnham (2001), correspond à l'étude de l'effet modérateur de cette variable dans la relation entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements des DC ainsi que dans la relation entre les jugements de ceux-ci et leurs décisions. Chacune des composantes de la Figure 3.3 sera commentée de façon détaillée aux sections 3.4, 3.5 et 3.7.

¹⁰⁴ Cette relation sera expliquée à la section 3.6.



Légende :

- G1 : Évaluation et présentation des provisions selon le chapitre 3290
- G2 : Évaluation et présentation des provisions selon l'IAS 37
- G3 : Évaluation et présentation des provisions selon l'ES-IAS 37
- V.I. : Variable indépendante
- V.D. : Variable dépendante
- V.M. : Variable modératrice

Figure 3.3. Modèle réduit de prise de décision.

3.4 Les variables indépendantes

La première variable indépendante est représentée par les différents niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions. Cette variable a trois niveaux tels qu'illustrés à la Figure 3.4 :

- Évaluation et présentation selon le chapitre 3290 (partie II du Manuel de CPA Canada); ceci implique l'évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation regroupée au bilan;
- Évaluation et présentation selon l'IAS 37 (partie I du Manuel de CPA Canada); ceci implique l'évaluation de la provision selon le montant le plus probable et présentation séparée au bilan;
- Évaluation et présentation selon l'ES-IAS 37; ceci implique l'évaluation de la provision selon valeur actuelle attendue des différentes sorties de ressources possibles et présentation séparée au bilan.

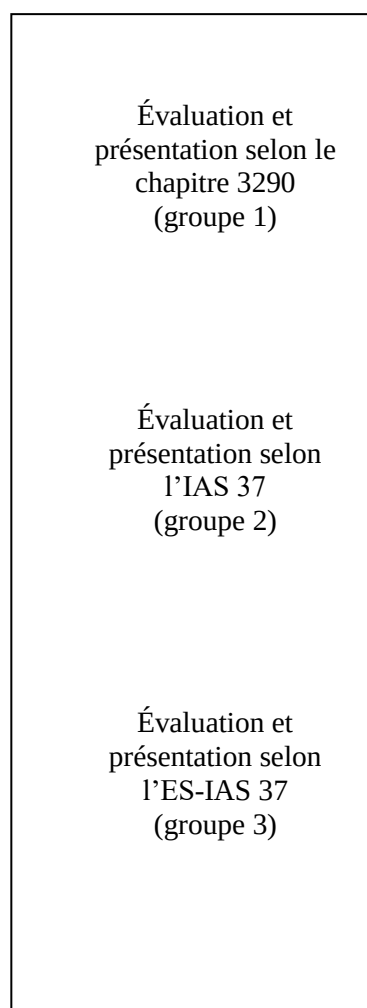
Les deux autres variables indépendantes impliquées dans cette recherche sont les deux premières variables dépendantes représentées par les jugements de la CR et de la CT qui, une fois établis par les DC, jouent le rôle de variables indépendantes afin d'étudier leur impact sur les décisions des DC. Ces variables avec un double rôle sont présentées dans la sous-section suivante.

Question de recherche

L'I.E. des DC modère-t-elle leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions?

Variable indépendante

Les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions ¹



Variable dépendante # 1

Cote de risque globale de l'entreprise ²

Variable dépendante # 2

Cote de tendance globale de l'entreprise ²

Variable dépendante # 3

Décision d'octroi du prêt

Variable dépendante # 4

Décision sur le taux d'intérêt exigé

¹ Le Tableau 1.1 présente une synthèse des traitements comptables correspondant à ces niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions.

² Les jugements de la CR et de la CT deviennent des variables indépendantes lorsqu'on examine l'influence de ces jugements sur les décisions d'octroi du prêt et de taux d'intérêt.

Figure 3.4. Variables indépendante et dépendantes associées à la question de recherche.

3.5 Les variables dépendantes

Cette recherche examine l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur les jugements des DC et l'impact de ces jugements sur leurs décisions subséquentes, ainsi que l'effet modérateur que l'I.E. peut avoir sur ces relations. L'impact du niveau de divulgation, des jugements et l'effet de l'I.E. sont mesurés par l'observation de quatre variables dépendantes qui sont présentées à la Figure 3.4. Les deux premières, la CR et la CT de l'entreprise, constituent des jugements, traduisant la perception du risque de l'entreprise par les DC. Les deux dernières variables dépendantes sont la décision d'octroi du prêt et le taux d'intérêt exigé. Les sous-sections suivantes discuteront l'effet attendu des variables indépendantes sur chacune d'elles.

3.5.1 Cote de risque globale de l'entreprise (CR)

La CR (mesure de 1 à 6) est le résultat obtenu suite au calcul de la moyenne pondérée des résultats attribués à chaque facteur de risque faisant partie du système de cotation du risque de crédit présenté à la Figure 3.2. Dans cette recherche, seuls les critères financiers de la rentabilité et de la structure financière sont influencés par la manipulation de l'information relative aux provisions via la constatation d'une charge inférieure à l'état des résultats (G3), ce qui améliore le bénéfice net et par conséquent la structure financière comparé aux informations comptables fournies aux participants de G1 et G2.

Les facteurs non financiers (qualité de la direction, position dans le marché, qualité de l'actif et exploitation), eux, ont été fixés de façon identique pour toutes les situations expérimentales, à un niveau normal selon les paramètres du système de cotation du risque de crédit¹⁰⁵. La différence entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions était le seul élément manipulé entre les groupes; il est donc le seul pouvant

¹⁰⁵ Dans l'énoncé du cas expérimental, les participants étaient informés que ces facteurs étaient considérés adéquats et satisfaisants, ce qui correspond à une cote de niveau 3.

expliquer la variation dans les jugements des DC sur la CR par le biais des facteurs de la rentabilité et de la structure financière. Le facteur de la rentabilité est évalué en utilisant principalement le résultat net attendu et les flux monétaires. Lorsqu'ils étudient les résultats futurs, les agents de prêt devraient considérer les charges à venir relatives aux provisions ainsi que leurs effets potentiels sur les bénéfices. Étant donné que de tels effets sont plutôt difficiles à prédire, Lang (2004) suggère que les analystes seront plus enclins à utiliser le bénéfice net présenté à l'état des résultats pour prévoir les bénéfices futurs. Les effets des provisions sur les flux monétaires futurs peuvent être importants et devraient être considérés par les analystes. Toutefois, comme il est plutôt difficile de prévoir les impacts des provisions sur les flux monétaires futurs, il est plus probable que les agents de prêt se servent des flux monétaires présentés aux états financiers comme base d'évaluation (Ciccotello *et al.*, 2004; Lang, 2004; Lobo, 2005). Comme le montant des flux monétaires nets présentés aux états financiers est le même sous les trois niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions, il ne reste que l'effet sur le bénéfice net présenté à l'état des résultats comme élément susceptible d'influencer la CR de l'entreprise. Le facteur de la structure financière est évalué, en plus de l'évaluation de la capacité d'injection de nouveaux capitaux et par l'appréciation des liquidités, en utilisant principalement la mesure du niveau d'endettement. Le capital, la mesure de la valeur nette de l'entreprise, correspond à l'un des 5C du crédit déjà présentés par Jankowicz et Hirsch (1987). Cette variable dépendante, la CR, a été utilisée et mesurée par Viger *et al.* (2008) en isolant le même facteur de la rentabilité décrit ci-dessus.

3.5.2 Cote de tendance globale de l'entreprise (CT)

La deuxième variable dépendante est le jugement de la CT. Après avoir établi la CR relative à chacun des six facteurs de risque, les DC prennent en compte leur évolution, à savoir si le facteur a connu une amélioration, est demeuré stable ou a connu une détérioration au cours des dernières années. Puisque seuls les facteurs relatifs à la rentabilité et à la structure financière sont influencés par les niveaux de divulgation de l'information relative aux

provisions,¹⁰⁶ et compte tenu que les participants devraient s'attarder au montant du bénéfice net présenté à l'état des résultats pour évaluer le facteur de la rentabilité ainsi qu'au ratio de capitalisation pour évaluer le facteur de la structure financière, l'établissement de la CT devrait être influencée par la variation de ces derniers éléments. Cette variable est mesurée par l'attribution de la valeur 1 pour une tendance positive, la valeur 2 pour une tendance stable et la valeur 3 pour une tendance négative. Cette variable dépendante, la CT, a été utilisée et mesurée par Viger *et al.* (2008) en isolant le même facteur de la rentabilité décrit ci-dessus.

3.5.3 Décision d'octroi du prêt

La troisième variable dépendante est la décision d'octroi du prêt. Une telle variable a été utilisée dans de nombreuses études antérieures (Libby, 1979; Firth, 1980; Houghton, 1983; Abdel-Khalik *et al.*, 1986; Gul, 1987; Bamber et Stratton, 1997; Lasalle et Anandarajan, 1997; Elias et Johnston, 2001; Anandarajan *et al.*, 2002; Viger *et al.*, 2008). Selon le modèle réduit de la Figure 3.3, le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions influence les jugements de la CR et de la CT, qui, à leur tour, influencent la décision d'octroi du prêt. Pour cette raison, lorsque cette décision est examinée, ce sont les jugements de la CR et de la CT qui jouent le rôle de variable indépendante dans cette relation, comme mentionné à la section 3.4. La décision d'octroi du prêt est mesurée par la réponse *oui* ou *non* indiquée par les DC.

¹⁰⁶ Lorsque l'on compare les années 2009 et 2010, le fait d'évaluer la charge relative aux provisions à un montant inférieur amène une tendance positive du bénéfice net dans G3 ainsi qu'une amélioration du ratio de capitalisation alors que le bénéfice net et le ratio de capitalisation de 2010 diminuent lorsque la divulgation se fait selon G1 et G2.

3.5.4 Décision sur le taux d'intérêt exigé

La quatrième variable dépendante est la prime au-dessus du taux préférentiel qui est exigée sur l'emprunt. Il s'agit d'un élément qui suit la décision d'octroi de prêt. Selon le modèle réduit de la Figure 3.3, la prime dépend des jugements faits par les DC lors de l'établissement de la CR et de la CT de l'entreprise. Pour cette raison, lorsque cette décision est examinée, ce sont les jugements de la CR et de la CT qui jouent le rôle de variable indépendante dans cette relation, comme mentionné à la section 3.4. Le niveau de la prime augmente avec le niveau de risque financier. Cette variable est mesurée par le pourcentage qui est ajouté au taux préférentiel en vigueur. Cette variable dépendante, la décision sur le taux d'intérêt, a été utilisée et mesurée par Viger *et al.* (2008) en isolant le même facteur de la rentabilité décrit ci-dessus.

3.6 Hypothèses de recherche

Cette recherche examine l'impact de trois niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions sur les jugements et décisions des DC, opérationnalisés par quatre variables dépendantes. Les deux premières, la CR et la CT de l'entreprise, constituent des jugements traduisant la perception du risque de l'entreprise par les DC. Les deux dernières variables dépendantes sont la décision sur l'octroi de prêt et le taux d'intérêt exigé. Les niveaux de divulgation concernent deux aspects : le contenu informationnel¹⁰⁷ et le format de

¹⁰⁷ Entre G1 et G2, malgré que l'évaluation de la charge relative aux provisions soit la même, le contenu informationnel de G1 est différent de celui présenté à G2 considérant l'absence dans G1 d'une note descriptive présentant les détails relatifs à la provision. Entre G2 et G3, malgré que la charge relative aux provisions comptabilisée soit différente, le contenu informationnel est équivalent, puisque l'information fournie dans la note descriptive de G3 permet de réconcilier le bénéfice net divulgué en G2, l'information étant disponible mais située à un endroit différent.

présentation¹⁰⁸. Hirst et Hopkins (1998), Hopkins *et al.* (2000) et Hirst *et al.* (2004) ont suggéré que le format et/ou l'emplacement et/ou la méthode de mesure des résultats influencent les jugements des utilisateurs professionnels d'états financiers. De façon plus spécifique, Sami et Schwartz (1992) ont montré que la présentation d'information dans le corps même des états financiers plutôt que par voie de note influence les perceptions et décisions des banquiers. Dans le même sens que Hirst *et al.* (2004), Viger *et al.* (2008) ont conclu que la divulgation de l'information par voie de note n'est pas un substitut à la constatation de cette information aux états financiers et ont démontré que des utilisateurs professionnels comme les DC peuvent être influencés par la fixation fonctionnelle¹⁰⁹. En général, les jugements et les décisions des utilisateurs d'états financiers reflètent moins bien l'information lorsque cette dernière est divulguée par voie de note que lorsqu'elle est présentée dans le corps même des états financiers, en raison des difficultés relatives au processus cognitif (Hodge *et al.*, 2004). De ces études se dégage le postulat général que les utilisateurs professionnels sont sensibles aux formats de présentation de l'information, et donc que l'emplacement et/ou le format des éléments d'information dans les états financiers influenceront les jugements et les décisions des DC. En se basant sur les résultats des travaux antérieurs et sur le fait que les DC sont sujets à une fixation fonctionnelle sur le bénéfice (Viger *et al.*, 2008) et par conséquent sur la mesure de la structure financière, on peut s'attendre à ce que ceux-ci basent leurs jugements et décisions de crédit sur ces données sans égard aux informations présentées par voie de note.

Pour le cas où le bénéfice est calculé selon les règles prévues à l'exposé-sondage (G3), les DC devraient, s'ils sont encore fixés fonctionnellement sur le bénéfice, considérer dans leur analyse, une capacité de remboursement des prêts différente même si le format de

¹⁰⁸ Le format de présentation est différent entre G1 et G2 puisque G1 présente des états financiers où la provision est regroupée avec les autres passifs alors qu'en G2, celle-ci est présentée comme un élément séparé. Entre G2 et G3, malgré que les états financiers présentent la provision de la même façon, soit comme un élément séparé, le format de présentation est tout de même différent puisqu'une partie de la charge relative aux provisions n'est pas comptabilisée dans les états financiers de G3 (impact sur le bénéfice net), mais plutôt divulguée dans une note.

¹⁰⁹ Selon le concept de la fixation fonctionnelle, le choix de présenter l'information par la constatation à l'état des résultats ou par une divulgation par voie de note peut conduire à différents jugements et décisions, puisque l'information divulguée par voie de note n'est pas considérée par les utilisateurs qui préfèrent conserver l'interprétation du résultat net présenté à l'état des résultats qu'ils ont faite avant que l'information divulguée par voie de note soit acquise (Hirshleifer et Teoh, 2003).

présentation (comptabilisation d'une partie de la provision ou divulgation par voie de note) ne modifie pas les flux de trésorerie de l'entreprise. Puisque les jugements et les décisions des participants ne devraient être influencés que par le biais des facteurs de la rentabilité et de la structure financière, et que ces facteurs sont évalués par les DC principalement par l'appréciation du bénéfice net présenté à l'état des résultats et du ratio de capitalisation calculé à partir du bilan, l'imputation d'une charge inférieure (G3) représente donc un élément important dans le processus d'analyse. Le bénéfice net présenté à l'état des résultats est plus grand lorsque la charge relative à la poursuite est comptabilisée à un montant inférieur (G3) que lorsque cette charge est comptabilisée au plein montant de la poursuite (G1 et G2). On s'attend donc que les participants assignés à G3 prédiront des bénéfices nets futurs plus élevés que ceux assignés à G1 et G2 (participants recevant les états financiers dans lesquels la charge relative aux provisions est comptabilisée au plein montant), prédiction qui sera intégrée dans des jugements et décisions plus favorables pour G3 que pour G2 et G1. En ce qui concerne la structure financière, la comptabilisation de la charge relative aux provisions tel que décrit aux lignes précédentes aura pour conséquence le calcul par les DC de G3 d'un ratio de capitalisation supérieur à ceux de G1 et G2. La Figure 3.5 présente l'impact de la manipulation expérimentale sur ces deux facteurs financiers (rentabilité et structure financière) du système de cotation du risque de crédit. On s'attend donc que les participants assignés à G3 percevront le risque associé à l'entreprise emprunteuse à un niveau inférieur que ceux assignés à G1 et G2¹¹⁰. Par conséquent, nous posons les deux premières hypothèses¹¹¹ relatives à la CR et la CT suivantes :

H1 : Les DC établiront une cote de risque globale (CR) plus petite (moins risquée) lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3) que lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1). Ainsi, $CR_1 = CR_2 > CR_3$.

¹¹⁰ Entre G1 et G2, comme le contenu informationnel est différent, on pourrait s'attendre à des écarts entre les jugements et les décisions des DC. Toutefois, puisque le bénéfice net et le ratio de capitalisation sont identiques pour G1 et G2, et considérant que les DC soient sujets à la fixation fonctionnelle, aucun écart n'est attendu entre les jugements et décisions des DC assignés à G1 et G2.

¹¹¹ Toutes les hypothèses énoncées dans cette thèse sont présentées sous leur forme alternative.

H2 : Les DC établiront une cote de tendance (CT) plus petite (plus optimiste) lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3) que lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1). Ainsi, $CT_1 = CT_2 > CT_3$.

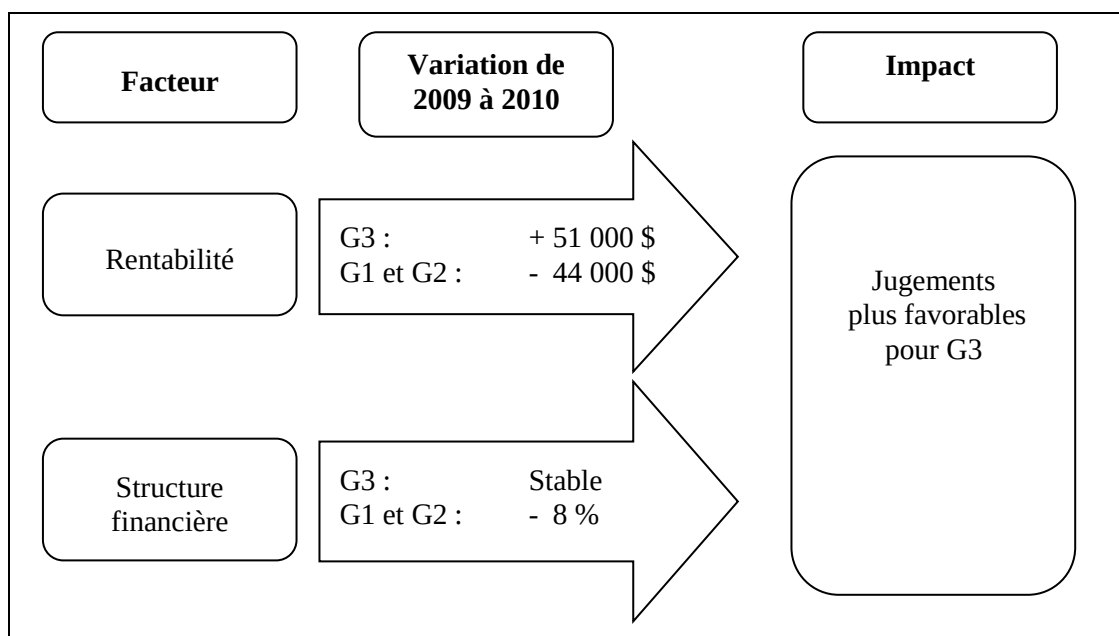


Figure 3.5. Impacts de la manipulation expérimentale sur les facteurs de la rentabilité et de la structure financière.

Tel que le propose le modèle réduit de la Figure 3.3, les jugements des DC quant à la CR et à la CT influencent subséquemment leurs décisions. La perception du message reçu par une information affecte la décision selon Libby (1979). De façon générale, on s'attend à ce que les décisions des DC soient plus favorables dans le cas où leurs jugements relatifs à la CR et à la CT le sont également. Ainsi, les participants de G3 devraient prendre des décisions plus favorables que ceux de G2 et G1 considérant les deux hypothèses précédentes prédisant que leurs jugements relatifs à la CR et à la CT devraient être plus favorables. Les hypothèses relatives à la prise de décision d'octroi du prêt sont :

H3 : Le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé (A) sera plus important plus la CR sera optimiste. Ainsi, $A_{CR1} > A_{CR2} > A_{CR3} > A_{CR4} > A_{CR5} > A_{CR6}$

H4 : Le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé (A) sera plus important plus la CT sera optimiste. Ainsi, $A_{CT-P} > A_{CT-S} > A_{CT-N}$

En ce qui a trait à la décision sur le taux d'intérêt exigé, les hypothèses sont :

H5 : La prime qui sera demandée pour le taux d'intérêt (I) sera plus petite plus la CR sera optimiste. Ainsi, $I_{CR1} < I_{CR2} < I_{CR3} < I_{CR4} < I_{CR5} < I_{CR6}$

H6 : La prime qui sera demandée pour le taux d'intérêt (I) sera plus petite plus la CT sera optimiste. Ainsi, $I_{CT-P} < I_{CT-S} < I_{CT-N}$

Ces six hypothèses seront reformulées à la sous-section 3.7.2 en tenant compte de l'effet modérateur potentiel de l'I.E. des DC, d'une part, dans la relation entre le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et chacune des deux premières variables dépendantes (CR et CT) et d'autre part, dans la relation entre les jugements de la CR et de la CT et les décisions d'octroi du prêt et sur le taux d'intérêt exigé.

3.7 Variable modératrice

La question de recherche concernée par cette thèse fait référence à l'effet modérateur que pourrait avoir l'I.E. des DC dans la relation entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et leurs jugements et décisions. Le but de cette recherche est d'examiner si l'I.E. des DC modère l'impact de la manipulation expérimentale du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur leurs jugements et si, subséquemment, leur I.E. modère la relation entre leurs jugements et leurs décisions.

3.7.1 Influence de l'I.E.

Comme démontré à la section 2.5 de cette thèse, l'étude de l'impact de l'I.E. au sein du processus décisionnel des DC est pertinente. Selon Petrides et Furnham (2003), la théorie de l'I.E. renvoie à l'idée de la capacité à identifier, comprendre, gérer et utiliser ses émotions et celles des autres, afin de s'adapter efficacement aux circonstances. Selon Aguilar-Luzon *et al.* (2014), la définition même de la théorie de l'I.E. mentionnée à la phrase précédente invite à considérer le potentiel de son rôle modérateur dans la relation entre deux variables. Les résultats de Petrides et Furnham (2001) indiquent que les individus possédant un niveau élevé d'I.E.-trait se perçoivent comme étant plus flexibles et en contrôle de leurs réactions émotionnelles. Petrides et Furnham (2006) ont ajouté que les individus possédant un niveau élevé d'I.E.-trait ont une grande confiance en eux et sont plus en mesure que ceux possédant un niveau moins élevé d'I.E.-trait d'identifier et réguler leurs propres réactions émotionnelles et celles des autres, ayant pour conséquence que ces individus sont en meilleure position pour gérer les situations de stress au travail. Ces résultats sont confirmés par des études où il a été observé que les individus ayant un niveau d'I.E. élevé présentent une moindre détérioration de leur état psychologique et somatique lorsqu'ils sont exposés à des situations sources de stress (Mikolajczak *et al.*, 2006). Mikolajczak et Luminet (2008) ont mis en évidence que les individus avec un niveau élevé d'I.E.-trait sont plus propices à considérer les situations sources de stress comme des défis au lieu de menaces et sont plus confiants en leur capacité à bien gérer ces situations. Leurs travaux appuient donc le fait que l'I.E. modère l'anticipation et l'évaluation des situations stressantes. Ils ont testé l'effet modérateur de l'I.E. sur la réponse psychologique et biologique au stress et ont prouvé que l'I.E. modère significativement l'impact du stress, tant sur la réponse psychologique que neuroendocrinienne. Quoidbach et Hansenne (2009) ont constaté que les individus qui gèrent bien leurs émotions sont plus performants dans les tâches qu'ils doivent effectuer¹¹². Une bonne gestion émotionnelle dans les décisions financières est mise en évidence dans une des

¹¹² Ces chercheurs ont trouvé que les équipes hospitalières dans lesquelles les infirmières ont de bonnes capacités à gérer leurs émotions prodiguent des soins de meilleure qualité et respectent plus volontiers les normes d'hygiène de l'hôpital. Ils ont rapporté également les travaux de Grandey (2003) qui a trouvé que les vendeurs qui gèrent bien leurs émotions voient leurs clients plus satisfaits et plus enclins à refaire appel aux services de l'entreprise.

théories les plus influentes en économie, la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (1979), où il a été démontré que les décideurs ne réagissent pas de la même manière aux pertes qu'aux gains. Salovey (2001) conceptualise cette théorie en termes de fierté et de regret, où la valeur subjective d'une unité de gain est inférieure à celle d'une unité de pertes. Ainsi, selon Mikolajczak *et al.* (2009), les individus capables de réguler leur joie et leur regret auront davantage tendance à poser les bons comportements.

Une meilleure gestion des émotions pousse les individus à faire de nouvelles connexions entre leurs idées, à mieux intégrer et organiser les informations, et à générer de nouvelles solutions face aux problèmes (Isen, 1999). Selon Lambie (2007), les individus ayant une meilleure conscience de leurs émotions sont plus aptes à disposer d'une meilleure attention afin de capturer tous les éléments relatifs à leur expérience en cours. De façon plus spécifique quant à la perception et la prise de risque, Mikolajczak *et al.* (2009) mentionnent que l'humeur des individus, fonction de la capacité de ceux-ci à gérer plus ou moins leurs émotions, influence leur perception du risque, en particulier, leur perception de la probabilité d'occurrence d'un certain nombre d'événements désagréables. Ainsi, de manière générale, les personnes d'humeur négative surestiment les risques, ce qui les conduit à diminuer leur prise de risque, tandis que les personnes d'humeur positive les sous-estiment, ce qui les conduit à augmenter leur prise de risque. Selon Mikolajczak *et al.* (2009), les individus exposés à une prise de décision financière où une évaluation des risques est nécessaire et qui sont en mesure de prendre conscience de leur état émotionnel, améliorent de façon importante leur capacité à prendre la meilleure décision possible. Brown *et al.* (2003) soulignent que les sujets ayant une plus grande I.E. auront probablement davantage confiance dans leurs capacités à affronter les tâches de prise de décision dans le domaine scolaire et professionnel. Emmerling et Cherniss (2003) signalent que les personnes qui possèdent une plus grande I.E. sont davantage conscientes de leurs intérêts et valeurs professionnels, et qu'elles les communiquent plus efficacement. Au contraire, celles dont l'I.E. est plus faible fournissent, avec une plus grande probabilité, des réponses socialement désirables et sont davantage influençables lorsqu'elles cherchent à se former un jugement. Les auteurs soulignent, par ailleurs, que les individus ayant un niveau plus élevé d'I.E. semblent être davantage en mesure de gérer leurs propres réponses émotionnelles au processus de prise de décision.

Selon Lopes *et al.* (2006), la capacité à percevoir et évaluer les émotions, à les intégrer aux activités cognitives, à les comprendre et à les gérer contribue à équiper l'individu d'une série d'aptitudes lui permettant de mieux réaliser les tâches à accomplir.

3.7.2 Hypothèses et effet modérateur de l'I.E.

En se basant sur les différents constats présentés à la sous-section précédente, on s'attend que les jugements et décisions des DC, lors de l'analyse d'un dossier de financement, pourraient être expliquées, en partie, par leur I.E. Plus le niveau d'I.E. des DC sera élevé, plus ceux-ci devraient être en mesure de réaliser leur tâche le plus adéquatement possible en ayant de meilleures aptitudes quant à la perception, l'évaluation, l'intégration et la compréhension du plus grand nombre de signaux pertinents à celle-ci.

L'effet de la fixation fonctionnelle anticipé chez les participants devrait donc être modéré pour les DC présentant un niveau d'I.E. plus élevé. Ainsi, malgré que les jugements et les décisions des participants de G3 devraient être plus favorables que ceux de G1 et G2, on s'attend pour chaque hypothèse, que leurs jugements et décisions soient de moins en moins favorables plus leur niveau d'I.E. augmente. Les DC possédant un plus haut niveau d'I.E., donc avec une plus grande capacité à identifier, comprendre, gérer et utiliser leurs émotions et celles des autres, devraient être en mesure de formuler des jugements les plus optimaux possible en réduisant le plus possible les effets désorganisateur que pourraient avoir certains facteurs, dont certaines émotions. En effet, la prise de décision financière dans le contexte d'une demande de financement correspond à des circonstances où l'information est souvent difficile à acquérir, où l'incertitude caractérise souvent le contexte dans lequel se retrouvent les DC face à leurs décisions, et par conséquent, où des émotions négatives comme l'anxiété peuvent être importantes. L'anxiété est une émotion qui résulte de la perception d'une situation qui menace la sécurité, le bien-être d'une personne ou de quelque chose ou quelqu'un qui a de la valeur à ses yeux (Morin *et al.*, 2015). Cette émotion se manifeste par de l'agitation, une inquiétude causée par l'anticipation d'une menace incertaine. Cette

anxiété, lorsque normale, peut être gérée de façon positive pour faire face à la menace. Elle stimule l'attention, la vigilance et la curiosité (Morin *et al.*, 2015). Toutefois, une anxiété non gérée ou d'origine névrotique pourra déclencher des réactions d'une intensité disproportionnée par rapport à l'agent de stress qui l'a stimulée. Les individus anxieux sont propices à donner plus d'importance aux informations négatives et menaçantes qu'aux informations neutres ou positives (Keltner et Horberg, 2015). Selon Morin *et al.* (2015), l'anxiété est une émotion inhérente à l'anticipation d'un risque ou d'un malheur. Il en résulte donc un état de *non-quiétude* où prédomine l'appréhension d'une situation qui pourrait se révéler désagréable ou douloureuse. Selon Kounios et Beeman (2014), l'anxiété engendre des attitudes rigides qui gênent la formation de la compréhension d'un problème et, par le fait même, de la solution.

Pour contrer les effets toxiques de l'anxiété, alors que certains préfèrent ajuster leurs attentes vers le bas afin d'éviter d'être déçus, les autres seront animés par une émotion positive, l'espoir, exprimant l'assurance ou la conviction d'une issue favorable (Morin *et al.*, 2015). En ce sens, ces auteurs présentent les stratégies d'adaptation comme des actions coordonnées en vue de prévenir un dommage ou une menace, réelle ou imaginée, ou de s'en protéger, ou encore de relever un défi. En d'autres mots, face à un problème, l'individu réagit du mieux qu'il peut avec les moyens qu'il a. Ainsi, en plus d'avoir à gérer des rapports avec son milieu, il doit gérer son état émotionnel. Les individus qui s'en sortiront le mieux sont ceux ayant une capacité suffisante de comprendre le sens de leurs émotions afin de s'adapter efficacement aux circonstances. Rappelons que le concept de l'I.E. suppose à la base que l'individu est capable de reconnaître les émotions, de comprendre leur signification et de les gérer (Morin *et al.*, 2015). Ainsi, l'individu présentant un faible niveau d'I.E. aura recours à des stratégies défensives¹¹³; il ne sait pas comment faire face à la situation stressante, ni comment calmer l'anxiété que cela lui cause autrement qu'en se protégeant. Pour les DC, une façon de se protéger est de recourir, consciemment ou non, à la fixation fonctionnelle, où ils préfèrent demeurer dans leur zone de confort et conserver l'interprétation d'une donnée

¹¹³ Pour May (1977), les stratégies défensives sont des méthodes négatives, car elles soustraient de la conscience la tension produite par la demande d'adaptation. L'anxiété y est soulagée temporairement, au détriment du développement de la personne, de sa conscience et de son adaptabilité.

considérée rassurante et conventionnelle plutôt que de diriger leur attention vers des informations nouvelles ou moins habituelles. De l'autre côté, l'individu présentant un niveau d'I.E. plus élevé pourra recourir à diverses stratégies positives en comptant sur sa capacité à reconnaître et gérer les émotions, en portant attention au moment présent, en faisant preuve de flexibilité et de sagacité pour saisir le sens de la situation et découvrir une solution originale (Morin *et al.*, 2015). La Figure 3.6 résume ces stratégies.

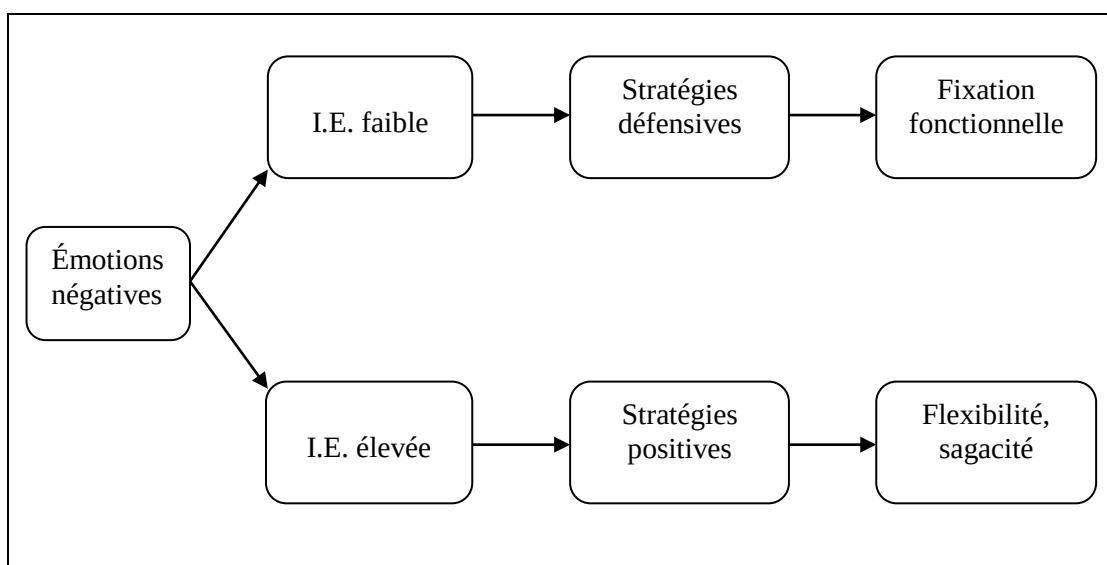


Figure 3.6. Stratégies des DC en réponse à l'anxiété selon leur niveau d'I.E.

Plus particulièrement en ce qui concerne les deux premières hypothèses examinées en considérant l'effet modérateur de l'I.E. (H7 et H8), celles relatives aux jugements de la CR et de la CT, où l'anxiété potentielle ressentie par les DC peut être importante, ceux-ci se retrouvant face à eux-mêmes devant la demande de financement, il semble pertinent d'isoler les facettes relatives à la maîtrise de soi¹¹⁴ comprises dans le modèle de l'I.E.-trait présenté à la deuxième partie de cette thèse. Selon Muraven et Baumeister (2000), la maîtrise de soi est la capacité de dominer ses réactions pour les rendre conformes à des valeurs ou à des normes,

¹¹⁴ Les facettes relatives à la maîtrise de soi font référence au deuxième facteur du modèle de l'I.E. présenté à la Figure 2.3 du deuxième chapitre. Ce facteur vise à évaluer l'efficacité avec laquelle l'individu gère ses émotions, ses impulsions et son stress. Ces facettes sont concernées par les items 4, 15, 19 et 30 du questionnaire TEIQue présenté à la section 3.7.3.

en vue d'atteindre des objectifs à plus ou moins long terme. Elle implique la capacité de gérer ses impulsions, ses émotions ou ses humeurs, ses pensées ou sa performance. Selon Morin *et al.* (2015), se maîtriser est d'abord porter attention à son état émotionnel, à ses pensées et sur ce qui se passe autour de soi, en vue d'autoréguler ses comportements. Se maîtriser, c'est aussi être motivé à dominer ses impulsions et ses réactions pour obtenir le meilleur résultat possible. Selon Morin *et al.* (2015), puisque l'anxiété peut inciter les individus à ne voir que les aspects négatifs d'une situation et à dramatiser ses répercussions, il faut tenter de contrer ces effets déformants en maîtrisant sa pensée et en tentant de développer une compréhension positive afin de mobiliser le courage d'agir.

On s'attend à ce que le lien entre la variable indépendante (opérationnalisée selon trois niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions) et chacune des variables dépendantes (CR et CT) soit modéré par l'I.E. des DC. Considérant les données fournies à chacun des groupes expérimentaux, dont le fait que le bénéfice net présenté aux participants de G3 est supérieur à celui présenté aux participants de G1 et G2, on s'attend que les jugements des participants assignés à G3 possédant un plus grand niveau d'I.E. seront moins favorables que ceux faisant aussi partie de G3 mais possédant un niveau d'I.E. plus faible. Parallèlement, les DC soumis à l'expérimentation possédant un niveau d'I.E. plus faible auront tendance à demeurer fixés sur les données plus rassurantes, comme le bénéfice net, contribuant à confirmer qu'un niveau plus élevé d'I.E. permettrait aux individus qui en sont caractérisés de disposer d'une meilleure capacité à reconnaître leurs émotions, à les comprendre et à les gérer.

Par conséquent, les deux premières hypothèses présentées à la section 3.6 pourront tenir compte du rôle anticipé de l'I.E. des DC en considérant de façon particulière les facettes relatives à la maîtrise de soi (perception des émotions, gestion des émotions et gestion du stress) de la façon suivante :

H7 : L'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la cote de risque globale (CR) de l'entreprise n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi.

H8 : L'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la cote de tendance globale (CT) de l'entreprise n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi.

Une fois que les DC ont émis leurs jugements relatifs à la CR et à la CT, il est intéressant d'étudier comment ils se comportent par la suite quant aux décisions relatives à l'octroi du prêt et au taux d'intérêt exigé. Il s'agit ici d'examiner si ces derniers intègrent de façon cohérente, dans leurs décisions d'octroi du prêt et de taux d'intérêt, leurs jugements émis précédemment. Ces décisions correspondent en fait à la concrétisation pratique de leurs jugements. Pour y arriver, les DC doivent se positionner quant à la demande de financement reçue en communiquant le résultat au demandeur tout en considérant les diverses composantes de l'environnement entourant cette prise de décision, dont les politiques et normes de crédit institutionnelles ainsi que les attentes de l'entreprise emprunteuse. Un manque de cohérence entre les décisions et les jugements précédents pourrait être modéré par une capacité supérieure des DC relative à l'ensemble des facteurs et facettes du modèle de l'I.E. de Petrides et Furnham (2001). En effet, rendu à cette étape, en plus de l'anxiété qui demeure encore présente à ce stade du travail, ce qui requiert un bon niveau de maîtrise de soi, les DC pourront faire face à diverses émotions reliées au fait qu'ils doivent communiquer leurs décisions autant à leur supérieur qu'à l'entreprise emprunteuse. Cette partie du processus décisionnel vécue par les DC est donc très critique puisqu'il doit rendre concret ses jugements relatifs à la CR et à la CT par le biais de ses décisions relatives à l'octroi du prêt et au taux d'intérêt, décisions qu'il doit communiquer à l'ensemble des parties prenantes. Ainsi, il doit faire face aux exigences institutionnelles représentées autant par l'approbation de son directeur du crédit que par les attentes de développement du directeur général de l'institution locale, faire face aux attentes de l'emprunteur ainsi que faire face à ses propres intérêts puisque ses décisions pourront avoir des impacts sur sa rémunération, sa sécurité d'emploi et son bien-être au travail. Les facteurs et facettes de l'émotivité (perception des émotions chez les autres, expression des émotions, habiletés relationnelles, empathie) ainsi que de la

sociabilité (compétences sociales, régulation des émotions d'autrui, affirmation de soi) devront donc être mis à contribution.

Ainsi, pour les quatre dernières hypothèses relatives aux prises de décision, le rôle de l'I.E., mesuré par le score global¹¹⁵ du modèle, devra être considéré. On s'attend que les décisions des participants possédant un niveau d'I.E. supérieur seront davantage en cohérence avec leurs jugements émis précédemment que celles des participants possédant un niveau d'I.E. plus faible. Les hypothèses sont :

H9 : L'impact du jugement de la cote de risque globale (CR) de l'entreprise sur la décision d'octroi du prêt n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

H10 : L'impact du jugement de la cote de tendance (CT) de l'entreprise sur la décision d'octroi du prêt n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

H11 : L'impact du jugement de la CR de l'entreprise sur la décision relative au taux d'intérêt exigé n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

H12 : L'impact du jugement de la CT de l'entreprise sur la décision relative au taux d'intérêt exigé n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

¹¹⁵ Le score global sera obtenu, dans cette recherche, par l'entremise des 30 questions constituant le questionnaire TEIQue présenté à la section 3.7.3.

3.7.3 Mesure de la variable modératrice

Le niveau d'I.E. des DC a été évalué à partir du test TEIQue¹¹⁶ (Trait Emotional Intelligence Questionnaire) élaboré par Petrides et Furnham (2003). Cet instrument de mesure a été sélectionné pour les raisons suivantes. D'abord, le TEIQue fournit une couverture complète des 15 facettes relatif à la théorie de l'I.E.- trait (Cooper et Petrides, 2010). Une couverture insuffisante des éléments concernés peut conduire à certaines erreurs, dont habituellement la sous-estimation de la validité du construit (Martins *et al.*, 2010). Aussi, le TEIQue est basé sur une théorie psychologique qui intègre le construit à l'intérieur de différents modèles en psychologie (Cooper et Petrides, 2010) et selon Petrides (2011), ce test offre un chemin direct pour la théorie de l'I.E.- trait et possède une grande validité prédictive. Une autre raison, non moins importante, est le fait que le TEIQue est disponible gratuitement pour les travaux de recherche universitaires (Petrides *et al.*, 2004). Il a aussi été utilisé et validé dans de nombreuses recherches. Le TEIQue est le fruit de recherches scientifiques de haut niveau menées en Angleterre, Belgique, Chine, Espagne, Grèce, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, et Pologne. Il constitue actuellement l'outil le plus fiable et valide pour appréhender l'I.E. (Dacier, 2015).

Selon Cooper et Petrides (2010), le TEIQue présente d'excellentes propriétés psychométriques. Les cinq points suivants, discutés par Mikolajczak *et al.* (2007), précisent cette affirmation :

- La *consistance interne* du TEIQue est excellente. Sur les 15 facettes, 10 ont une bonne fiabilité. De plus, la consistance interne des quatre facteurs est excellente. Il semble que la structure en quatre facteurs soit relativement stable à travers différentes langues et ne semble pas être affectée par des différences culturelles.

¹¹⁶ Le TEIQue évalue le *comportement typique* de l'individu via un test auto-évaluatif. Le TEIQue est un questionnaire de 153 items en 15 échelles constituant quatre facteurs spécifiques (Mikolajczak *et al.*, 2007). Le premier facteur (bien-être) est constitué des échelles de bonheur, d'estime de soi et d'optimisme; il vise à évaluer la tonalité affective générale de l'individu. Le deuxième facteur (contrôle de soi) vise à évaluer l'efficacité avec laquelle l'individu gère ses émotions, ses impulsions et son stress. Le troisième facteur (sensibilité émotionnelle) rend compte de la propension du sujet à percevoir ses émotions et celles des autres. Le dernier facteur (sociabilité) cible l'utilisation des compétences émotionnelles dans un contexte social.

- En observant les *corrélations avec des données démographiques*, on observe que le score global au TEIQue n'est que faiblement relié à l'âge. Cette corrélation non significative semble être attribuable au facteur *contrôle de soi* qui est le seul à y être associé de manière significative. Les scores au TEIQue sont donc indépendants de l'âge. En ce qui a trait au sexe, des différences existent. Les femmes atteignent un score plus élevé pour le facteur *émotivité* et les hommes pour les facteurs *sociabilité*, *contrôle de soi* et également au niveau du score global.
- La *validité convergente/divergente* a été mesurée en examinant les corrélations qu'entretiennent le TEIQue avec l'alexithymie, l'optimisme, les cinq facteurs de personnalité (Big Five) et l'intelligence générale. Ces résultats indiquent qu'il n'y a pas de corrélation entre le score au TEIQue et le raisonnement non-verbal mesuré par les matrices de Raven (validité divergente). Ceci s'accorde avec la conception théorique de l'I.E. définissant celle-ci comme un ensemble de traits de personnalité et non une forme d'intelligence. Pour ce qui concerne la validité convergente, l'I.E. mesurée à l'aide du TEIQue en présente une très bonne avec l'optimisme. L'I.E.-trait possède une bonne validité convergente avec l'alexithymie, et différentes dimensions du modèle de personnalité *Big Five*.
- Un des indices indispensables à la formation d'une bonne théorie est la *validité prédictive*. Le TEIQue permet de prédire une part importante de la variance de la dépression et de l'anxiété, de la qualité et la quantité perçues du support social, de l'affectivité positive et négative, et de la réactivité subjective et objective aux conditions de stress.
- L'utilité du TEIQue est démontrée également par le fait que les résultats obtenus au test ne sont pas influencés par la *désirabilité sociale* et que d'autres tests ne mesurent pas la même chose. Malgré que les scores d'I.E. soient corrélés avec la mesure de désirabilité sociale, Mikolajczak *et al.* (2007) ont démontré que le TEIQue prédit toujours la réactivité émotionnelle après l'avoir contrôlée pour la désirabilité sociale. Finalement, le TEIQue a une validité incrémentielle au-delà de d'autres modèles comme celui de la personnalité, de l'optimisme et de l'alexithymie (permet d'expliquer une part significative de la variance des critères qui ne peut être expliquée par les autres concepts).

Concrètement, la version courte (TEIQue-SF) développée par Petrides et Furnham (2006) a été utilisée. Le TEIQue-SF est constitué de 30 items, soit 2 items pour chacune des 15 facettes prévues dans le TEIQue. Ces items ont été sélectionnés principalement sur la base de leurs corrélations avec les résultats totaux de chacune des facettes correspondantes, ce qui assure une large couverture des éléments composant le domaine de l'I.E.- trait (Petrides, 2011). Les travaux de Cooper et Petrides (2010) avec le TEIQue-SF ont démontré que la mesure était précise à travers la gamme des traits et que les propriétés psychométriques étaient encore bonnes. Ces auteurs concluent que cette version écourtée du TEIQue, malgré le fait qu'une couverture adéquate peut être plus difficile à conserver avec seulement 30 items, peut être recommandée pour les évaluations rapides des différences individuelles au niveau de l'I.E.- trait. Petrides et Furnham (2006) ont également utilisé le TEIQue-SF en indiquant qu'il représentait une mesure efficiente du score global de l'I.E.- trait. Selon Petrides (2011), le TEIQue-SF peut être utilisé pour les plans expérimentaux pour lesquels le temps est limité pour la tenue de l'expérimentation.

3.8 L'instrument de recherche

Le cas expérimental a été développé pour cette expérimentation en se basant sur les ratios financiers réels du secteur d'activité d'appartenance de l'entreprise fictive et considère les exercices financiers pertinents relatifs au changement de normalisation comptable au Canada. Ce cas inclut une lettre d'information et de consentement, une description des principales informations relatives à une entreprise fictive et à la demande de prêt, un rapport du vérificateur, un jeu complet d'états financiers couvrant deux ans (bilan, état des résultats et des bénéfices non répartis, état des flux de trésorerie et les notes complémentaires) et la présentation de certains ratios financiers. Le questionnaire est une adaptation des questionnaires utilisés dans les recherches de Hirst et Hopkins (1998), Anandarajan *et al.* (2002) et Viger *et al.* (2008). Les deux prochaines sous-sections décriront le cas expérimental et le questionnaire.

3.8.1 Le cas expérimental

Le cas expérimental utilisé est présenté respectivement aux Annexes A, B et C pour les groupes expérimentaux G1, G2 et G3. Il s'agit de la société ABC inc., entreprise fictive constituée en vertu de la Partie 1A de la Loi sur les sociétés par actions du Québec. La composition des postes comptables est inspirée des principaux ratios financiers propres à son secteur d'activité afin de tendre vers une situation d'entreprise la plus réaliste possible dans le contexte d'une demande de financement d'une société privée de taille moyenne.

L'entreprise ABC inc. œuvre dans le domaine de la fabrication de produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles. L'année financière de ABC inc. se termine le 31 octobre. Elle présente une demande pour un prêt à terme de 600 000 \$ qui servira à faire l'acquisition d'un équipement industriel au coût de 800 000 \$ nécessaire dans le processus de fabrication de l'entreprise. L'équipement acquis est destiné à remplacer l'équipement actuel devenu désuet. La société prévoit une croissance normale des revenus pour les prochaines années. Le niveau d'activités du dernier exercice financier devrait être représentatif du niveau prévu pour les prochaines années. La durée prévue du financement est de sept ans et commande un service de la dette annuel de 105 180 \$ (incluant le capital et les intérêts). Une mise de fonds de 25 % du coût de l'équipement est prévue. Un montant de 137 500 \$ proviendra de l'encaisse et un montant de 62 500 \$ proviendra de l'encaissement de l'avance à un actionnaire. L'entreprise offre en garantie l'équipement acquis qui possède une forte valeur de revente puisque très en demande dans tous les pays industrialisés. Cet équipement a une durée de vie de 10 ans. Il a été précisé aux participants que l'aspect de la garantie est adéquat et conforme aux politiques de financement de l'institution. Cette information additionnelle avait pour but d'éviter que les participants ne fondent leur décision sur les caractéristiques de l'actif donné en garantie plutôt que sur les résultats futurs. Tel que mentionné précédemment, les participants des trois groupes expérimentaux ont également été informés que les facteurs non financiers (qualité de la direction, position dans le marché, qualité de l'actif et exploitation) sont considérés à un niveau normal selon les paramètres du

système de cotation du risque de crédit, signifiant qu'ils étaient adéquats et satisfaisants (correspondant à une CR de 3).

3.8.2 Le questionnaire de recherche

L'Annexe D contient le questionnaire administré aux DC. Le questionnaire comportait trois sections et tous les éléments ont été présentés dans le même ordre aux participants des trois groupes. Dans la section 1 (questions 1 à 3), les participants devaient évaluer la CR ainsi que la CT de l'entreprise (question 1), décider s'ils accordaient ou non le prêt demandé (question 2) et indiquer la prime qui serait demandée au-dessus du taux préférentiel (question 3). La question 1 correspond aux deux premières variables dépendantes, soit les jugements relatifs à la CR et à la CT posés par les DC. Les réponses fournies permettront de tester les deux premières hypothèses de recherche (H1 et H2). La question 2 porte sur la troisième variable dépendante (décision d'octroi du prêt) et permettra de tester la troisième et la quatrième hypothèse de recherche (H3 et H4), alors que la question 3 porte sur la quatrième variable dépendante (décision sur le taux d'intérêt exigé) et permettra de tester la cinquième et la sixième hypothèse de recherche (H5 et H6).

La première partie de la section 2 s'intéresse au profil des participants : leur niveau de scolarité (question 1a), s'ils détiennent un titre professionnel (question 1b), leur sexe (question 1c), le nombre d'années d'expérience en matière de prêts commerciaux (question 1d), leur limite individuelle en matière d'octroi de prêts commerciaux (1e) et le ou les secteurs d'activités dans lequel ou lesquels ils sont spécialisés (question 1f). L'objectif de ces questions était de s'assurer de l'équivalence entre les trois groupes expérimentaux eut égard aux variables sociodémographiques.

La deuxième partie de la section 2 (questions 2 à 4) permettait d'effectuer une vérification de la manipulation expérimentale. Les participants ont indiqué, dans le cas où l'entreprise présentait une note complémentaire sur les provisions, la probabilité de survenance relative

au paiement de l'obligation (question 2) et si l'entreprise avait présenté à son bilan de l'exercice financier 2010 un passif sous forme de provision (question 3). Ils ont indiqué également si le bénéfice net de 2010 était inférieur, comparable ou supérieur au bénéfice net de 2009 (question 4). Les réponses des participants permettront d'apprécier si les manipulations effectuées ont été bien perçues et si l'étape de l'acquisition de l'information a été réussie ou non.

La troisième section comporte 30 questions provenant du TEIQue-SF élaboré par Petrides et Furnham (2006). Ce test est dérivé de la forme longue originale du TEIQue de Petrides et Furnham (2003) décrit précédemment. Le TEIQue-SF est constitué de 30 items, soit 2 items pour chacune des 15 facettes prévues dans le TEIQue. Pour chacune des 30 questions, les participants devaient cocher leur réponse sur une échelle de Likert comportant 7 niveaux, le niveau 1 étant *Pas du tout d'accord* et le niveau 7 étant *Tout à fait d'accord*.

3.8.3 Validation préalable de l'instrument de recherche

Au cours du mois de septembre 2011, l'instrument de recherche a été validé auprès de huit DC recrutés au sein du réseau du Mouvement Desjardins et provenant de différentes régions géographiques du Québec. Ces DC ont réalisé l'expérimentation au complet en respectant les consignes prévues. Trois DC ont reçu l'ensemble expérimental dédié au G1, trois DC ont reçu celui dédié au G2 et deux DC ont reçu celui prévu pour le G3. À la suite de la réception des questionnaires complétés, l'analyse des résultats a été réalisée suivi d'une discussion, téléphonique ou en présence selon le cas, avec chacun des DC. Cette analyse et ce suivi ont permis de conclure que l'instrument de recherche contribue de façon satisfaisante à l'obtention de données pertinentes afin de répondre à la question de recherche de la présente étude.

3.9 Population, échantillonnage et administration du questionnaire

La question de recherche concernée par cette thèse fait référence aux jugements et décisions des DC. Ces derniers correspondent à un des types d'utilisateurs d'états financiers que l'on retrouve dans les milieux professionnels et d'affaires. Les prochaines sous-sections présenteront les éléments nécessaires à la réalisation de la collecte des données pertinentes pour répondre à la question de recherche. La population à laquelle appartiennent les DC sera présentée, l'échantillon choisi sera décrit ainsi que la procédure d'échantillonnage suivie. Finalement, la procédure d'administration du questionnaire complétera cette section.

3.9.1 Population étudiée

Il existe plusieurs types d'utilisateurs d'états financiers dont les investisseurs, les banquiers et les analystes financiers. Plusieurs recherches [Libby (1979), Houghton (1983), Gul (1987), Geiger (1989), Sami et Schwartz (1992), Anandarajan (1995), Bamber et Stratton (1997), Lasalle et Anandarajan (1997), Elias et Johnston (2001), Anandarajan *et al.* (2002), Viger *et al.* (2008)] ont utilisé des banquiers comme sujets de recherche. Les banquiers ont aussi été choisis pour cette étude car ils représentent un groupe d'utilisateurs professionnels qui joue un rôle important dans l'allocation des capitaux aux entreprises, particulièrement les petites et moyennes entreprises pour lesquelles l'accès au capital de risque est plutôt limité et dont la dépendance envers les institutions financières est importante.

3.9.2 Échantillon

Cette étude a été réalisée en étroite collaboration avec le Mouvement Desjardins, la plus grande institution financière au Québec et le plus important groupe financier coopératif au Canada selon l'importance de son actif. Au 31 décembre 2015, le Mouvement Desjardins

possède un actif de 248 milliards de dollars et constitue le plus important employeur privé au Québec avec 47 654 employés. Il sert 7 millions de membres et clients par l'entremise de 1130 caisses et points de service et 42 Centres financiers aux entreprises (CFE) regroupés dans une fédération qui joue le rôle d'organisme de soutien et d'orientation pour le réseau. Les CFE sont une extension des caisses Desjardins offrant aux membres et clients tous les services destinés aux entreprises. Les CFE regroupent tous les experts en financement d'entreprises d'une même région et desservent donc l'ensemble des entreprises membres des caisses de la région.

Le choix des DC de Desjardins¹¹⁷ pour l'échantillon se justifie par les raisons suivantes :

- Ils représentent un groupe relativement homogène; tous les DC sollicités travaillent dans le réseau des CFE du Mouvement Desjardins;
- Ils accomplissent des tâches comparables qui sont principalement d'analyser et d'autoriser des demandes de financement ainsi que d'effectuer les suivis nécessaires pour chaque dossier d'emprunteur;
- Ils représentent un groupe important d'utilisateurs d'états financiers qui est relativement accessible grâce à la collaboration obtenue du Mouvement Desjardins;
- Ils sont familiarisés avec l'analyse des états financiers, puisqu'il s'agit de leur travail quotidien.

3.9.3 Procédure d'échantillonnage

Dans un premier temps, des hauts dirigeants du Mouvement Desjardins ont été sollicités afin d'obtenir leur appui pour la réalisation de cette étude. L'acceptation de collaborer fut communiquée par le président d'un des CFE Desjardins qui a informé et incité l'ensemble des hauts dirigeants de tous les CFE du Mouvement Desjardins à participer à ce projet de

¹¹⁷ Les directeurs de comptes (DC) (terme utilisé pour les banquiers chez Desjardins) sont présumés être des utilisateurs professionnels sophistiqués (AAA FASC 2001, p. 291).

recherche. Une liste de tous les CFE Desjardins contenant le nom des CFE et leurs coordonnées, le nom du directeur général ainsi que le nombre de DC a été réalisée.

Dans un deuxième temps, une lettre a été expédiée aux directeurs généraux des CFE¹¹⁸ afin de solliciter leur autorisation de sonder les DC oeuvrant à leur service et obtenir la liste de ceux-ci. Au final, 32 CFE sur un total de 44 ont accepté de participer à l'étude. À partir des listes d'employés obtenues de chacun des responsables de ces CFE, les DC oeuvrant principalement dans le secteur commercial et industriel ont été identifiés, compte tenu de la nature du cas expérimental administré. La plupart des directeurs généraux de CFE ont fourni la liste complète de leurs DC alors que certains ont fourni une liste partielle. Au total, les coordonnées de 360 DC ont ainsi été obtenues; tous ces DC ont été sollicités.

3.9.4 Procédure d'administration du questionnaire

En accord avec l'ensemble des directeurs généraux de CFE participant à cette recherche, il a été convenu d'administrer le cas expérimental avant que la saison intense de travail¹¹⁹ ne débute, soit avant le mois d'avril.

À partir des listes de DC obtenues, par l'entremise du courrier interne de Desjardins, l'ensemble expérimental a été expédié aux 360 DC le 9 janvier 2012. Un courriel a informé les 32 directeurs généraux que leurs DC recevraient l'ensemble expérimental à ce moment. Le 30 janvier 2012, un premier suivi par courriel a été expédié aux directeurs généraux leur demandant de s'assurer que les DC de leur CFE avaient participé à l'étude. Également, par l'entremise de la secrétaire de direction de chaque CFE, un courriel a été expédié à tous les

¹¹⁸ Chaque CFE possède sa propre direction. Malgré la collaboration obtenue de certains hauts dirigeants du Mouvement Desjardins, ils ne pouvaient que recommander aux CFE d'y participer, puisque ce genre d'activité ne fait pas partie des activités normalement prévues et habituellement encadrées par cette entité.

¹¹⁹ Pour ce secteur d'activité, considérant qu'une grande partie des états financiers d'entreprises ont une fin d'année au 31 décembre, le processus de révision annuelle de ces dossiers débute généralement vers le mois d'avril. Également, étant donné la position géographique du Québec, une grande partie du territoire est influencée par les entreprises saisonnières, ce qui génère une augmentation importante des demandes de financement au printemps.

DC participants à l'étude afin de leur rappeler l'importance de participer. Ces avis précisait qu'un exemplaire du cas expérimental pouvait être réexpédié aux participants si nécessaire. Un deuxième suivi par courriel, de la même nature que celui décrit précédemment, a été réalisé le 13 février 2012. Le dernier questionnaire a été reçu le 29 février 2012.

Une période de 30 minutes était suggérée aux participants pour prendre connaissance du cas expérimental et répondre au questionnaire. Après avoir répondu au questionnaire, les participants devaient le retourner dans une enveloppe pré-affranchie directement à l'Université du Québec à Rimouski¹²⁰. Les avantages de cette méthode sont la possibilité d'avoir accès à un échantillon national (ce qui augmente la validité externe de l'expérimentation) et de donner aux participants une période de temps suffisante pour étudier le cas.

3.10 Sommaire de la partie

Cette partie a développé les éléments méthodologiques nécessaires afin de répondre à la question de recherche. Le plan expérimental, le modèle institutionnel de Desjardins, les variables indépendantes, dépendantes et modératrice, les hypothèses de recherche et l'instrument de recherche ont été présentés. Finalement, cette partie a décrit la procédure d'échantillonnage et d'administration du questionnaire. Le prochain chapitre présente les résultats de la recherche.

¹²⁰ Cette façon de faire a permis de sécuriser davantage les participants relativement à l'anonymat de leur réponse et à la position de leur employeur relativement à cette recherche.

CHAPITRE IV

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

4.1 Introduction

Ce chapitre aborde les résultats des tests statistiques. La prochaine section présente le profil des participants, expose le taux de réponse ainsi que les tests effectués permettant de s'assurer de l'équivalence des groupes expérimentaux. La troisième section est constituée des tests préliminaires, dont ceux relatifs au biais de non réponse et à la vérification de la manipulation expérimentale. Alors que la quatrième section présente l'analyse des résultats des tests relatifs aux six premières hypothèses, l'analyse des résultats des tests relatifs aux six dernières hypothèses concernées par la variable modératrice de l'I.E. font l'objet de la cinquième section. Quant à la dernière section, on y retrouve un sommaire des résultats obtenus.

4.2 Profil des participants

Comme mentionné à la section 3.9, 360 directeurs de comptes (DC) travaillant dans le réseau des CFE du Mouvement Desjardins, répartis dans toute la province de Québec et dans l'est de l'Ontario ont été sollicités. Au total, 176 d'entre eux ont retourné leur questionnaire dûment complété, ce qui représente un taux de réponse de 48,89 %. Le Tableau 4.1 présente un résumé de la répartition des questionnaires dûment retournés. 124 DC avaient répondu lors de la première sollicitation alors que 52 DC ont répondu après les procédures de suivi. La répartition des réponses obtenues des DC entre les trois groupes expérimentaux est la suivante : 58, 56 et 62 DC ont effectivement répondu au questionnaire dans les groupes un, deux et trois respectivement.

Tableau 4.1
Taux et répartition des réponses

Nombre de participants	Groupes expérimentaux				
	G1	G2	G3	Total	
Assignés aléatoirement	119	119	122	360	
Ayant répondu lors de la première sollicitation	40	38	46	124	70 %
Ayant répondu après les procédures de suivi	18	18	16	52	30 %
Total ayant répondu	58	56	62	176	100 %
Taux de réponse	48,74 %	47,06 %	50,82 %	48,89 %	

Comme le montre le Tableau 4.2 relatif aux informations démographiques des participants, 61 % des DC ayant participé à cette étude détiennent un diplôme de premier cycle universitaire (98/162), 10 % détiennent un diplôme de deuxième cycle universitaire (16/162), 20 % détiennent une scolarité autre, généralement un certificat universitaire en administration ou en crédit commercial (33/162) alors que 9 % (15/162) ne possèdent pas de formation universitaire. De ces DC, 29 % (47/162) possèdent moins de 5 ans d'expérience, 18 % (30/162) entre 5 et 9 ans, 20 % (32/162) entre 10 et 14 ans, alors que 33 % (53/162) ont plus de 15 ans d'expérience. De plus, 65 % (102/157) des DC disposent d'une limite individuelle¹²¹ en matière d'octroi de prêts commerciaux inférieure à 150 000 \$, 17 % (26/157) disposent d'une limite individuelle entre 150 000 et 225 000 \$ alors que 18 % (29/157) disposent d'une limite individuelle supérieure à 225 000 \$. Les participants à l'étude n'ont pas de titre professionnel dans une proportion de 89 % (143/161), 68 % (110/161) de ceux-ci ne sont pas spécialisés ou limités à un secteur d'activité et 57 % (92/161) des répondants sont des hommes.

¹²¹ Le DC étudie la documentation appuyant une demande de prêt, procède à une analyse financière et rend une décision lorsque le montant de la demande se situe à l'intérieur de sa limite individuelle. Lorsque le montant du prêt demandé est supérieur à la limite du DC, ce dernier effectue le même travail, excepté que sa conclusion est plutôt une recommandation faite à un supérieur qui possède une limite d'autorisation plus élevée.

Tableau 4.2

Statistiques des variables sociodémographiques

Quel est votre niveau de scolarité? 1. Diplôme d'études secondaires 2. Diplôme d'études collégiales 3. Diplôme de baccalauréat 4. Diplôme de maîtrise 5. Diplôme de doctorat 6. Autre	Réponse	G1	G2	G3	Pearson Chi-2	Probabilité
	1	3	1	0	12,375	0,135
	2	6	3	2		
	3	27	34	37		
	4	8	2	6		
	5	0	0	0		
	6	8	10	15		
	Total	52	50	60		
Combien d'années d'expérience avez-vous en matière de prêts commerciaux? 1. Moins de 5 ans 2. De 5 ans à moins de 10 ans 3. De 10 ans à moins de 15 ans 4. 15 ans et plus	Réponse	G1	G2	G3	Pearson Chi-2	Probabilité
	1	21	11	15	9,686	0,139
	2	4	12	14		
	3	12	8	12		
	4	15	19	19		
	Total	52	50	60		
Quelle est votre limite individuelle en matière de prêts commerciaux? 1. 125 000 \$ et moins 2. 150 000 \$ et moins 3. 200 000 \$ et moins 4. 225 000 \$ et moins 5. Plus de 225 000 \$	Réponse	G1	G2	G3	Pearson Chi-2	Probabilité
	1	22	19	22	1,606	0,991
	2	10	13	16		
	3	6	5	6		
	4	3	2	4		
	5	9	10	10		
	Total	50	49	58		
Êtes-vous détenteur d'un titre professionnel? Oui/Non Si oui, spécifiez _____	Groupe	N	Oui	Non	Chi-2 Pearson	Probabilité
	1	52	6	46	0,105	0,949
	2	50	5	45		
	3	59	7	52		
	Total	161	18	143		
Êtes-vous spécialisé dans un ou plusieurs secteurs d'activité? Oui/Non Si oui, spécifiez _____	Groupe	N	Oui	Non	Chi-2 Pearson	Probabilité
	1	51	14	37	1,422	0,491
	2	50	19	31		
	3	60	18	42		
	Total	161	51	110		
Quel est votre sexe? Masculin/Féminin	Groupe	N	Masculin	Féminin	Chi-2 Pearson	Probabilité
	1	51	30	21	0,581	0,748
	2	50	30	20		
	3	60	32	28		
	Total	161	92	69		

Groupe 1 : Évaluation et présentation des provisions selon le chapitre 3290

Groupe 2 : Évaluation et présentation des provisions selon l'IAS 37

Groupe 3 : Évaluation et présentation des provisions selon l'ES-IAS 37

Des tests statistiques ont été réalisés afin de s'assurer de l'équivalence entre les trois groupes expérimentaux quant à ces variables démographiques. Les différents tests statistiques¹²² dont les résultats sont présentés au Tableau 4.2 indiquent qu'il n'y a pas de différence significative entre les trois groupes expérimentaux pour l'ensemble des variables sociodémographiques. Ainsi, les résultats démontrent que les groupes expérimentaux ne sont pas statistiquement différents relativement au niveau de scolarité ($p = 0,135$), au nombre d'années d'expérience ($p = 0,139$), à la limite individuelle en matière d'octroi de prêts commerciaux ($p = 0,991$), à la détention d'un titre professionnel ($p = 0,949$), à la spécialisation dans un ou plusieurs secteurs d'activité ($p = 0,491$) et au sexe ($p = 0,748$). Les résultats de cette étude n'ont donc pas été influencés par des variations dues à ces variables démographiques.

4.3 Tests préliminaires

Préalablement à l'analyse des résultats, des tests préliminaires sont nécessaires. La prochaine sous-section présente des tests relatifs aux biais de non réponse alors que la deuxième présente les tests relatifs à la vérification de la manipulation expérimentale.

4.3.1 Biais de non réponse

Le Tableau 4.3 présente les résultats de tests statistiques ayant pour but de vérifier le biais de non réponse entre les deux vagues de répondants (avant/après les procédures de suivi). Il s'agit de vérifier si le profil démographique entre les participants de ces deux vagues diverge. Les résultats n'indiquent aucune différence statistique entre ces deux vagues relativement au niveau de scolarité ($p = 0,634$), au nombre d'années d'expérience en matière de prêts commerciaux ($p = 0,293$), à la limite individuelle en matière d'octroi de prêts commerciaux

¹²² Pour toutes les variables sociodémographiques, le test du Chi-2 de Pearson a été utilisé. Ce test permet de vérifier s'il y a une relation entre deux variables (i.e. entre la variable sociodémographique sous étude et le fait d'appartenir à un groupe ou l'autre).

($p = 0,420$), au fait de détenir un titre professionnel ou non ($p = 0,805$), et quant au sexe des participants ($p = 0,364$). Par ailleurs, les résultats ne révèlent qu'une différence marginalement significative en ce qui a trait au fait d'être spécialisé dans un secteur d'activité ou non ($p = 0,057$). En effet, les participants spécialisés dans un secteur d'activité semblent avoir répondu plus rapidement que ceux n'étant pas spécialisés.

Tableau 4.3

Analyse du biais de non réponse

Quel est votre niveau de scolarité?	Réponse	N	Tôt ¹	Tard ²	Chi-2 Pearson	Probabilité
1. Diplôme d'études secondaires	1	4	4	0	2,561	0,634
2. Diplôme d'études collégiales	2	12	9	3		
3. Diplôme de baccalauréat	3	104	73	31		
4. Diplôme de maîtrise	4	18	11	7		
5. Diplôme de doctorat	5	0	0	0		
6. Autre	6	38	27	11		
	Total	176	124	52		
Combien d'années d'expérience avez-vous en matière de prêts commerciaux?	Réponse	N	Tôt ¹	Tard ²	Chi-2 Pearson	Probabilité
1. Moins de 5 ans	1	53	34	19	3,722	0,293
2. De 5 ans à moins de 10 ans	2	31	20	11		
3. De 10 ans à moins de 15 ans	3	34	24	10		
4. 15 ans et plus	4	58	46	12		
	Total	176	124	52		
Quelle est votre limite individuelle en matière de prêts commerciaux?	Réponse	N	Tôt ¹	Tard ²	Chi-2 Pearson	Probabilité
1. 125 000 \$ et moins	1	65	41	24	3,900	0,420
2. 150 000 \$ et moins	2	43	34	9		
3. 200 000 \$ et moins	3	18	14	4		
4. 225 000 \$ et moins	4	11	7	4		
5. Plus de 225 000 \$	5	33	23	10		
	Total	170	119	51		
Êtes-vous détenteur d'un titre professionnel?		N	Oui	Non	Chi-2 Pearson	Probabilité
Oui/Non	Tôt ¹	124	13	111	0,061	0,805
Si oui, spécifiez _____	Tard ²	51	6	45		
Êtes-vous spécialisé dans un ou plusieurs secteurs d'activité?		N	Oui	Non	Chi-2 Pearson	Probabilité
Oui/Non	Tôt ¹	123	44	79	3,624	0,057
Si oui, spécifiez _____	Tard ²	52	11	41		
Quel est votre sexe?		N	Masculin	Féminin	Chi-2 Pearson	Probabilité
Masculin/Féminin	Tôt ¹	123	73	50	0,823	0,364
	Tard ²	52	27	25		

¹ Tôt correspond à la vague de participants ayant répondu lors de la première sollicitation.

² Tard correspond à la vague de participants ayant répondu après les procédures de suivi.

4.3.2 Vérification de la manipulation expérimentale

Des tests ont été effectués afin de s'assurer que la manipulation de la variable indépendante (le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions) fut effectivement perçue par les participants à l'étude. Les résultats des tests statistiques¹²³ présentés dans le Tableau 4.4 permettent de conclure que les trois groupes expérimentaux sont significativement différents quant à la reconnaissance de la divulgation via une note complémentaire de la probabilité de survenance relative au paiement de l'obligation ($p < 0,001$), quant à l'enregistrement au bilan d'un passif sous forme de provision suite à une poursuite ($p < 0,001$) et en ce qui concerne la variation du bénéfice net de l'entreprise de 2009 à 2010 ($p < 0,001$). Chaque élément démontre une relation qui peut être qualifiée de forte considérant le calcul des V de Cramer correspondants qui sont respectivement 0,621, 0,721 et 0,655.

La partie A du Tableau 4.4 indique plus précisément les résultats quant à la reconnaissance de la divulgation par voie de note complémentaire de la probabilité de survenance relative au paiement de l'obligation. Puisque seulement les participants de G1 recevaient des états financiers ne contenant pas de divulgation de cette probabilité de survenance, on s'attend à ce que π_{G1} ¹²⁴ soit différent de π_{G2} et π_{G3} respectivement, mais que π_{G2} et π_{G3} ne soient pas différents l'un de l'autre. Les résultats des tests du Chi-2 indiquent effectivement que π_{G1} est significativement différent de π_{G2} et π_{G3} (chacune des comparaisons ayant $p < 0,001$). Pour ce qui est de la comparaison entre π_{G2} et π_{G3} , les résultats n'indiquent aucune différence significative ($p = 0,477$). Ces résultats sont cohérents avec la manipulation où seuls les participants de G1 n'ont pas reçu d'information relative à la probabilité de survenance.

¹²³ Le test du Chi-2 de Pearson a été utilisé puisque les réponses à toutes ces questions sont dichotomiques.

¹²⁴ Le symbole pi (π) fait référence ici à la notion de proportion de participants à l'intérieur de chacun des groupes expérimentaux.

Tableau 4.4

Statistiques sur les questions de manipulation

Partie A : Probabilité de survenance relative au paiement Pour l'exercice financier 2010, dans le cas où la société ABC a présenté une note complémentaire sur les provisions dans ses états financiers, la probabilité de survenance relative au paiement de l'obligation se situait : A : Entre 20 % et moins de 40 % B : Entre 40 % et moins de 60 % C : Entre 60 % et moins de 80 % D : À plus de 80 % E : Aucune probabilité divulguée	Groupe	A	B	C	D	E	Chi-2 Pearson (probabilité)	V Cramer
	G1	5	1	0	1	48	132,77 (< 0,001)	0,621
	G2	2	5	43	3	3		
	G3	3	1	48	5	3		
	Total	10	7	91	9	54		

Comparaisons entre les groupes expérimentaux

<u>Chi-2 (valeur et probabilité)</u>	<u>Attente</u> (seul G1 n'a pas la probabilité de survenance)
G1 versus G2 : 87,656 ($p < 0,001$)	$\pi_{G1} \neq \pi_{G2}$
G1 versus G3 : 90,827 ($p < 0,001$)	$\pi_{G1} \neq \pi_{G3}$
G2 versus G3 : 3,508 ($p = 0,477$)	$\pi_{G2} = \pi_{G3}$

Partie B : Passif sous forme de provision Pour l'exercice financier 2010, la société ABC a divulgué dans ses états financiers un passif sous forme de provision suite à une poursuite.	Groupe	N	Oui	Non	Chi-2 Pearson (probabilité)	V Cramer
	G1	57	17	40	90,408 (< 0,001)	0,721
	G2	56	54	2		
	G3	61	59	2		
	Total	174	130	44		

Comparaisons entre les groupes expérimentaux

<u>Chi-2 (valeur et probabilité)</u>	<u>Attente</u> (seul G1 n'a pas de provision)
G1 versus G2 : 53,658 ($p < 0,001$)	$\pi_{G1} \neq \pi_{G2}$
G1 versus G3 : 57,522 ($p < 0,001$)	$\pi_{G1} \neq \pi_{G3}$
G2 versus G3 : 0,008 ($p = 0,931$)	$\pi_{G2} = \pi_{G3}$

Tableau 4.4

Statistiques sur les questions de manipulation (suite)

Partie C : Tendance du bénéfice net Pour l'exercice financier 2010, le bénéfice net de la société ABC est _____ au bénéfice de 2009.	Groupe	N	<	=	>	Chi-2 Pearson (probabilité)	V Cramer
	G1	58	56	0	2	150,094 (< 0,001)	0,655
	G2	56	51	3	2		
	G3	61	1	3	57		
	Total	175	108	6	61		

Comparaisons entre les groupes expérimentauxChi-2 (valeur et probabilité)G1 versus G2 : 3,200 ($p = 0,202$)G1 versus G3 : 107,334 ($p < 0,001$)G2 versus G3 : 99,316 ($p < 0,001$)Attente

(G1 et G2 : bénéfice net diminue)

(G3 : bénéfice net augmente)

$$\pi_{G1} = \pi_{G2}$$

$$\pi_{G1} \neq \pi_{G3}$$

$$\pi_{G2} \neq \pi_{G3}$$

Groupe 1 (G1) : Évaluation et présentation des provisions selon le chapitre 3290

Groupe 2 (G2) : Évaluation et présentation des provisions selon l'IAS 37

Groupe 3 (G3) : Évaluation et présentation des provisions selon l'ES-IAS 37

La partie B du Tableau 4.4 indique les résultats relatifs à la deuxième question servant à vérifier la manipulation expérimentale, à savoir si le participant a constaté que l'entreprise divulgue dans ses états financiers un passif sous forme de provision suite à une poursuite. Puisqu'il n'y avait que les participants du premier groupe qui recevaient des états financiers où ce passif n'était pas présenté au bilan comme un item séparé, on s'attend à ce que π_{G1} soit différent de π_{G2} et π_{G3} respectivement, mais que π_{G2} et π_{G3} ne soient pas différents l'un de l'autre. Les résultats indiquent effectivement que π_{G1} est statistiquement différent de π_{G2} et π_{G3} (chacun avec respectivement $p < 0,001$). Pour ce qui est de la comparaison entre π_{G2} et π_{G3} , les résultats n'indiquent aucune différence significative ($p = 0,931$). Ces résultats sont conformes avec la manipulation effectuée.

Finalement, la partie C du Tableau 4.4 présente les résultats de la dernière manipulation, à savoir si le participant a constaté la variation du bénéfice net de la société entre 2009 et 2010

qui leur était présentée. Puisqu'il n'y a que les participants du troisième groupe qui ont reçu des états financiers présentant un bénéfice net supérieur en 2010 (en comparaison à 2009) en raison de la comptabilisation d'une charge relative aux provisions inférieure, on s'attend à ce que π_{G3} soit différent de π_{G1} et π_{G2} respectivement, mais que π_{G1} et π_{G2} ne soient pas différents l'un de l'autre. Les résultats indiquent effectivement que π_{G3} est statistiquement différent de π_{G1} et π_{G2} (chacun avec respectivement $p < 0,001$), alors qu'il n'y a pas d'écart significatif entre π_{G1} et π_{G2} ($p = 0,202$). Encore une fois, ces résultats sont conformes avec la manipulation effectuée de la variable indépendante.

Dans l'ensemble, ces résultats permettent de conclure que la manipulation expérimentale a été bien perçue et que les participants des trois groupes ont acquis l'information relative aux provisions.

4.4 Analyse des résultats

Cette étude vise à tester si l'I.E. des DC modère leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions. Au préalable, cette étude examine si les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent les jugements des DC et si ces jugements affectent leurs décisions subséquentes. Les six premières hypothèses proposées au chapitre précédent concernent cet examen préalable. Afin de considérer l'impact de l'I.E. sur ces variables, six hypothèses additionnelles ont également été proposées, et leurs résultats seront présentés à la section 4.5. Auparavant, les prochaines sous-sections présentent les résultats des tests relatifs à chacune des six premières hypothèses de recherche.

4.4.1 Cote de risque globale de l'entreprise

Rappelons d'abord l'hypothèse de recherche qui est testée pour cette variable :

H1 : Les DC établiront une cote de risque globale (CR) plus petite (moins risquée) lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3) que lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1). Ainsi, $CR_1 = CR_2 > CR_3$

La partie A du Tableau 4.5 indique que la moyenne de G1 (3,13 avec un écart type de 0,47) est presque similaire à celle de G2 (3,11 avec un écart type de 0,50). La moyenne de G3 est inférieure aux deux précédentes (3,05 avec un écart type de 0,59). Les résultats des tests statistiques¹²⁵ indiquent aucune différence significative entre les trois groupes lorsqu'on les compare ($p = 0,800$). Ces résultats ne fournissent aucun support à la première hypothèse. H1 n'est pas supportée.

¹²⁵ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide même si l'homogénéité des variances n'est pas tout à fait respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,042), considérant la distribution normale des données relatives à la variable dépendante, la taille élevée de l'échantillon ainsi que l'équilibre des effectifs entre les groupes expérimentaux.

Tableau 4.5

Impact du niveau de divulgation de l'information sur les jugements

Partie A : Cote de risque globale (CR) Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de risque que vous attribuez à la société ABC inc. (sur une échelle de Likert de 6 points où 1 représente un <i>Risque très faible</i> et 6 représente un <i>Risque très élevé</i>)	Groupe	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
	1	56	3,13	0,47	0,223 (0,800)
	2	54	3,11	0,50	
	3	61	3,05	0,59	
	Total	171	3,09	0,52	
Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,069 (probabilité = 0,042)					
Partie B : Cote de tendance globale (CT) Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de tendance que vous attribuez à la société ABC inc. [positive (1), stable (2) ou négative (3)].	Groupe	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
	1	56	2,25	0,74	6,576 (0,002) ***
	2	54	2,43	0,79	
	3	59	1,86	0,75	
	Total	169	2,17	0,79	
Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,791 (probabilité = 0,612)					

H2: Comparaisons entre les groupes expérimentaux (Tukey HSD)

<u>Attente¹</u>	<u>Probabilité</u>
$\mu_{G1} = \mu_{G2}$	0,454
$\mu_{G1} > \mu_{G3}$	0,021 **
$\mu_{G2} > \mu_{G3}$	< 0,001 ***

¹ Le symbole μ fait référence ici à la cote de tendance moyenne relative à chacun des groupes expérimentaux.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

4.4.2 Cote de tendance globale de l'entreprise

Rappelons d'abord l'hypothèse de recherche au sujet de cette variable :

H2 : Les DC établiront une cote de tendance (CT) plus petite (plus optimiste) lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3) que lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1). Ainsi, $CT_1 = CT_2 > CT_3$

Comme on peut le voir dans la partie B du Tableau 4.5, la perception de la tendance du troisième groupe est plus optimiste que celle des premier et deuxième groupes comme attendu. Le groupe 3 a une moyenne de 1,86 (avec un écart type de 0,75), alors que le groupe 1 a une moyenne de 2,25 (avec un écart type de 0,74) et le groupe 2 a une moyenne de 2,43 (avec un écart type de 0,79)¹²⁶. Les résultats des tests statistiques¹²⁷ montrent une différence significative entre les trois groupes expérimentaux ($p = 0,002$). Les résultats du test de Tukey HSD montrent que la CT de G3 est significativement plus optimiste que celle de G2 ($p < 0,001$) et que celle de G1 ($p = 0,021$). Par ailleurs, on ne constate aucune différence significative entre la tendance de G1 et celle de G2 ($p = 0,454$). En accord avec la deuxième hypothèse, le jugement de la CT est plus favorable pour G3. Les résultats permettent de supporter la deuxième hypothèse ($CT_1 = CT_2 > CT_3$).

4.4.3 Décision d'octroi du prêt

Les décisions des DC sont mesurées de deux façons dans cette recherche, soit la décision d'octroi du prêt et la décision sur le taux d'intérêt exigé. Cette deuxième façon sera présentée à la sous-section 4.4.4. Aussi, chaque décision sera examinée en considérant l'impact de deux variables indépendantes distinctes¹²⁸, soit le jugement de la CR (mesurée à six niveaux) et le jugement de la CT (mesurée à trois niveaux).

¹²⁶ La valeur 1 correspond à une tendance positive, 2 à une tendance stable et 3 à une tendance négative.

¹²⁷ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,612). Les comparaisons entre les groupes ont été effectuées avec le test de Tukey HSD.

¹²⁸ Comme présenté par le modèle de prise de décision de la Figure 3.3, les jugements de la CR et de la CT deviennent des variables indépendantes lorsqu'on examine l'influence de ces jugements sur les décisions (octroi du prêt et taux d'intérêt) des DC.

4.4.3.1 Relation entre la cote de risque globale et la décision d'octroi du prêt

Une première hypothèse de recherche pour cette décision est :

H3 : Le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé (A) sera plus important plus la CR sera optimiste¹²⁹. Ainsi, $A_{CR1} > A_{CR2} > A_{CR3} > A_{CR4} > A_{CR5} > A_{CR6}$

Considérant l'absence de CR 1 et 6 dans les réponses, ainsi que le nombre très restreint de CR 2 et 5, la variable indépendante (CR) a été recodée pour former deux groupes, le premier étant constitué des CR 2 et 3 et le deuxième groupe des CR 4 et 5. La partie A du Tableau 4.6 indiquent que le nombre de DC refusant le prêt augmente lorsque la CR devient plus pessimiste (DC ayant choisi une CR de 4 ou 5 comparés aux DC ayant choisi une CR de 2 ou 3). La proportion de participants refusant le prêt parmi ceux ayant choisi une CR 2 ou 3 est de 13 % (18/140) alors que cette proportion passe à 68 % parmi ceux ayant choisi une CR 4 ou 5 (21/31). Le résultat du Chi-2 de Pearson (43,426 avec $p < 0,001$) confirme que les réponses des participants sont différentes de façon significative. Ainsi, il y a une relation entre la réponse fournie (accepter ou non le prêt) et le fait d'appartenir à un groupe ou l'autre constitué ici par les différents jugements réalisés en amont par les DC relativement à la CR.

¹²⁹ La CR (mesurée de 1 à 6) est le résultat obtenu suite au calcul de la moyenne pondérée des résultats attribués à chaque facteur de risque faisant partie du système de cotation du risque de crédit présenté à la Figure 3.2. Le niveau 1 correspond à un *Risque très faible*, le niveau 2 à un *Risque faible*, le niveau 3 à un *Risque normal*, le niveau 4 à un *Risque passable*, le niveau 5 à un *Risque élevé* et le niveau 6 à un *Risque très élevé*.

Tableau 4.6

Décision d'octroi du prêt

Partie A : Relation entre CR et la décision d'octroi du prêt (H3) En faisant autant que possible abstraction de considérations de relations d'affaires, accorderiez-vous le financement demandé à la société ABC inc.?	CR ¹	N	Oui	Non	Chi-2 Pearson (probabilité)	V Cramer
	2-3	140	122	18	43,426 ($< 0,001$)	0,504
	4-5	31	10	21		
	Total	171	132	39		
Partie B : Relation entre CT et la décision d'octroi du prêt (H4) En faisant autant que possible abstraction de considérations de relations d'affaires, accorderiez-vous le financement demandé à la société ABC inc.?	CT ²	N	Oui	Non	Chi-2 Pearson (probabilité)	V Cramer
	P-S	98	87	11	17,969 ($< 0,001$)	0,325
	N	72	44	28		
	Total	170	131	39		

¹ Considérant l'absence de CR 1 et 6 dans les réponses, ainsi que le nombre très restreint de CR 2 et 5, la variable indépendante (CR) a été recodée pour former deux groupes comme suit : CR 4 et CR 5 : 0; CR 2 et CR 3 : 1.

² CT: cote de tendance; P: positive; S: stable; N: négative. La codification au départ était : P = 1; S = 2; N = 3 et a été recodée afin de regrouper P et S, ce qui donne P-S = 1; N = 2.

Le Tableau 4.7 présente la régression logistique sur la décision d'octroi du prêt en considérant la CR globale de l'entreprise comme variable indépendante. En ce qui concerne la validité de cette régression, elle est, dans son ensemble, significative avec un Chi-2 de 32,885 ($p < 0,001$), ce qui permet d'admettre qu'il existe un pouvoir explicatif des variables indépendantes sur la variable dépendante du modèle. Cette régression est également validée par l'indicateur statistique de Hosmer et Lemeshow. Selon la table de classification obtenue, la présente régression est en mesure de bien classer 83,6 % des valeurs. La statistique de Hosmer et Lemeshow est de 0,000 et est non significative ($p = 1,000$), ce qui confirme la capacité de l'équation à bien classer les valeurs. À titre indicatif seulement, le R^2 de Cox et Snell = 0,187 et le R^2 de Nagelkerke = 0,289 dans le cas de cette régression¹³⁰. Il est donc acceptable de se baser sur le niveau de probabilité pour apprécier le pouvoir explicatif des variables.

¹³⁰ Pour le modèle de régression logistique tel que celui qui s'applique pour la décision d'octroi du prêt, il n'y a pas de R^2 équivalent à celui de la régression linéaire. Il existe des indices qui se veulent similaires au R^2 (pseudo- R^2) de la régression linéaire, mais il n'y a pas vraiment de consensus dans la communauté scientifique sur la qualité et la pertinence de ces indices.

Tableau 4.7

*Régression sur la décision d'octroi du prêt⁴*Régression logistique multiple utilisant le jugement de la CR¹ et l'I.E.²

$$\text{Probabilité (Décision}_i = \text{oui)} = \beta_0 + \beta_1 (\text{CR}_i) + \beta_2 (\text{E.I.}_i) + \varepsilon_i$$

Variable	Attente	Coefficient	Probabilité
Constante		2,028	
CR	-	-2,721	0,001*** ³
I.E.			0,572 ³
I.E. x CR			0,516 ³
Test pour β_1 à $\beta_2 = 0$	Chi-2 = 32,885	$p < 0,001$	
Hosmer et Lemeshow	Chi-2 = 0,000	$p = 1,000$	Classement = 83,6 %

¹ Le jugement de la cote de risque globale (CR) (mesurée sur une échelle de Likert comportant 6 niveaux où 1 représente un *Risque très faible* et 6 représente un *Risque très élevé*).

² Le score global de l'I.E. est utilisé pour cette régression.

³ Test unilatéral.

⁴ La décision d'accorder le prêt est mesurée par Oui (1) ou Non (0).

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

Pour ce qui est du résultat statistique¹³¹ relatif à l'hypothèse étudiée, le coefficient de la CR est négatif tel qu'attendu et est significatif (-2,721; $p = 0,001$). Ce résultat dénote une différence significative entre les deux groupes obtenus suite au recodage de la variable indépendante de la CR. En fait, ce résultat indique qu'il existe une relation statistique significative entre les jugements de la CR et la décision d'accorder ou non le prêt. Les jugements des DC quant à la CR influencent subséquemment leurs décisions de prêt. Les résultats permettent de supporter H3.

¹³¹ Le Tableau 4.7 présente trois résultats. Le premier concerne la variable indépendante de la CR et est discuté à la présente sous-section. Les deuxième et troisième résultats concernent la variable modératrice de l'I.E. et seront discutés à la sous-section 4.5.4 avec la neuvième hypothèse.

4.4.3.2 Relation entre la cote de tendance globale et la décision d'octroi du prêt

Une deuxième hypothèse de recherche pour cette décision est :

H4 : Le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé (A) sera plus important plus la CT sera optimiste. Ainsi, $A_{CT-P} > A_{CT-S} > A_{CT-N}$

La variable indépendante du jugement de la CT a été recodée afin de former deux groupes, le premier étant constitué des tendances *positive* et *stable* et le deuxième groupe correspondant à la tendance *négative*. La partie B du Tableau 4.6 indique que sur les 170 participants, 98 ont répondu *positive* ou *stable* alors que 72 ont répondu *négative*. Les résultats indiquent que le nombre de DC refusant le prêt augmente lorsque la CT devient plus pessimiste. La proportion de participants refusant le prêt parmi ceux ayant choisi une CT *positive* ou *stable* est de 11 % (11/98) alors que cette proportion passe à 39 % parmi ceux ayant choisi une CT *négative* (28/72). Le résultat du Chi-2 de Pearson (17,969 avec $p < 0,0001$) confirme que les réponses des participants sont différentes de façon significative. Ainsi, il y a une relation entre la réponse fournie (accepter ou non le prêt) et le fait d'appartenir à un groupe ou l'autre constitué ici par les différents jugements réalisés en amont par les DC relativement à la CT.

Le Tableau 4.8 présente la régression logistique sur la décision d'octroi du prêt en considérant la CT comme variable indépendante. En ce qui concerne la validité de cette régression, elle est, dans son ensemble, significative avec un Chi-2 de 16,747 ($p = 0,005$), ce qui permet d'admettre qu'il existe un pouvoir explicatif des variables indépendantes sur la variable dépendante du modèle. À titre indicatif seulement, le R^2 de Cox et Snell = 0,101 et le R^2 de Nagelkerke = 0,155 dans le cas de cette régression¹³². Ces valeurs sont plutôt faibles et ne permettent pas de penser que la probabilité prédite par le modèle s'approche des valeurs observées. Aussi, selon la table de classification obtenue, la présente régression est en mesure

¹³² Voir la 3^e note de bas de page de la sous-section 4.4.3.1.

de bien classer 78,5 %¹³³ des valeurs. Ainsi, malgré que la statistique de Hosmer et Lemeshow est 0,000 et qu'elle soit non significative ($p = 1,000$), le pouvoir discriminant du modèle n'est pas très puissant.

Tableau 4.8

Régression sur la décision d'octroi du prêt⁴

Régression logistique multiple utilisant le jugement de la CT¹ et l'I.E.²

$$\text{Probabilité (Décision}_i = \text{oui}) = \beta_0 + \beta_1 (\text{CT}_i) + \beta_2 (\text{E.I.}_i) + \varepsilon_i$$

Variable	Attente	Coefficient	Probabilité
Constante		0,619	
CT	-	1,327	0,062* ³
I.E.			0,705 ³
I.E. x CT			0,574 ³
Test pour β_1 à $\beta_2 = 0$	Chi-2 = 16,747	$p = 0,005$	
Hosmer et Lemeshow	Chi-2 = 0,000	$p = 1,000$	Classement = 78,5 %

¹ Le jugement de la cote de tendance (CT) (mesurée comme positive (1), stable (2) ou négative (3)).

² Le score global de l'I.E. est utilisé pour cette régression.

³ Test unilatéral.

⁴ La décision d'accorder le prêt est mesurée par Oui (1) ou Non (0).

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

Pour ce qui est du résultat statistique¹³⁴ relatif à l'hypothèse étudiée, le coefficient de la CT est positif contrairement à ce qui est attendu et est marginalement significatif (1,327; $p = 0,062$). Considérant la limite du modèle expliquée au paragraphe précédent et le résultat marginalement significatif, on ne peut avancer que les jugements des DC quant à la CT

¹³³ Puisqu'un classement naïf des valeurs donnerait un taux de classement de 75 % (98/131) si tous les DC ayant jugé la CT de *positive* ou *stable* acceptaient le prêt, on constate que la présente régression ne parvient à obtenir un taux de bon classement tout juste supérieur de 3,50 % à celui obtenu avec un classement

¹³⁴ Le Tableau 4.8 présente trois résultats. Le premier concerne la variable indépendante de la CT et est discuté à la présente sous-section. Les deuxième et troisième résultats concernent la variable modératrice de l'I.E. et seront discutés à la sous-section 4.5.5 avec la dixième hypothèse.

influencent subséquemment leurs décisions de prêt. Les résultats ne permettent pas de supporter H4.

4.4.4 Décision sur le taux d'intérêt exigé

La deuxième mesure des décisions des DC est le taux d'intérêt exigé sur le prêt. Cette décision sera également examinée en considérant l'impact de deux variables indépendantes distinctes, soit le jugement de la CR (mesurée à six niveaux) et le jugement de la CT (mesurée à trois niveaux).

4.4.4.1 Relation entre la cote de risque globale et la décision sur le taux d'intérêt

La première hypothèse de recherche quant à cette variable est :

H5 : La prime qui sera demandée pour le taux d'intérêt (I) sera plus petite plus la CR sera optimiste¹³⁵. Ainsi, $I_{CR1} < I_{CR2} < I_{CR3} < I_{CR4} < I_{CR5} < I_{CR6}$

Considérant l'absence de CR 1 et 6 dans les réponses, ainsi que le nombre très restreint de CR 5, les résultats, examinés à la lumière de cette variable indépendante (CR), ne permettent que la présentation de trois groupes, le premier étant constitué des CR 2, le deuxième des CR 3 et le troisième des CR 4. Selon les résultats présentés au Tableau 4.9, le taux d'intérêt exigé augmente au fur et à mesure que le jugement de la CR devient de plus en plus pessimiste comme attendu. Les participants ayant attribué une CR 2 exigent une prime moyenne dans le calcul du taux d'intérêt de 1,22 (avec un écart type de 0,41), ceux ayant attribué une CR 3 exigent une prime moyenne de 1,84 (avec un écart type de 0,83) et ceux ayant attribué une

¹³⁵ La CR est mesurée de 1 à 6. Le niveau 1 correspond à un *Risque très faible*, le niveau 2 à un *Risque faible*, le niveau 3 à un *Risque normal*, le niveau 4 à un *Risque passable*, le niveau 5 à un *Risque élevé* et le niveau 6 à un *Risque très élevé*.

CR 4 exigent une prime moyenne de 2,42 (avec un écart type de 0,68). Les résultats des tests statistiques¹³⁶ montrent une différence significative entre les trois groupes ($p < 0,001$).

Tableau 4.9

Relation entre CR et la décision sur le taux d'intérêt exigé

Taux d'intérêt exigé Veuillez encrer le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	CR ²	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
	2	15	1,22	0,41	11,725 ($< 0,001$)
	3	119	1,84	0,83	
	4	26	2,42	0,68	
	Total	160	1,88	0,83	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,903 (probabilité = 0,516)

H₅: Comparaisons entre les groupes expérimentaux (Tukey HSD)

	Attente ³	Probabilité
$\mu_{CR\ 2} < \mu_{CR\ 3}$		0,013 *** ¹
$\mu_{CR\ 3} < \mu_{CR\ 4}$		0,002 *** ¹
$\mu_{CR\ 2} < \mu_{CR\ 4}$		$< 0,001$ *** ¹

¹ Test unilatéral.

² Considérant l'absence de CR 1 et 6 dans les réponses ainsi que le nombre très restreint de CR 5, les résultats de trois groupes sont présentés : le premier étant constitué des CR 2, le deuxième des CR 3 et le troisième des CR 4.

³ Le symbole μ fait référence ici à la prime moyenne servant au calcul du taux d'intérêt pour chacun des groupes correspondant à l'un des jugements de la CR.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

Les résultats du test de Tukey HSD montrent que la prime exigée pour le taux d'intérêt est significativement différente pour chacune des CR et dans le sens attendu. La prime d'intérêt moyenne exigée pour une CR 2 est inférieure à celle relative à une CR 3 ($p = 0,013$), la prime moyenne pour une CR 3 est inférieure à celle relative à une CR 4 ($p = 0,002$) et la prime moyenne pour une CR 2 est inférieure à celle relative à une CR 4 ($p < 0,001$). En accord avec

¹³⁶ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,516). Les comparaisons entre les groupes ont été effectuées avec le test de Tukey HSD.

la cinquième hypothèse, la décision sur le taux d'intérêt exigé est influencée par le jugement de la CR. Les résultats permettent de supporter H5.

4.4.4.2 Relation entre la cote de tendance globale et la décision sur le taux d'intérêt

La deuxième hypothèse de recherche quant à cette variable est :

H6 : La prime qui sera demandée pour le taux d'intérêt (I) sera plus petite plus la CT sera optimiste. Ainsi, $I_{CT-P} < I_{CT-S} < I_{CT-N}$

Selon les résultats présentés au Tableau 4.10, le taux d'intérêt exigé augmente au fur et à mesure que le jugement de la CT devient de plus en plus pessimiste comme attendu. Les participants ayant attribué une CT positive exigent une prime moyenne dans le calcul du taux d'intérêt de 1,57 (avec un écart type de 0,69), ceux ayant attribué une CT stable exigent une prime moyenne de 1,83 (avec un écart type de 0,83) et ceux ayant attribué une CT négative exigent une prime moyenne de 2,10 (avec un écart type de 0,87)¹³⁷. Les résultats des tests statistiques¹³⁸ montrent une différence significative entre les trois groupes ($p = 0,003$).

¹³⁷ La valeur 1 correspond à une tendance positive, 2 à une tendance stable et 3 à une tendance négative.

¹³⁸ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide même en l'absence de l'homogénéité des variances (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,005), considérant la distribution normale des données relatives à la variable dépendante ainsi que la taille élevée de l'échantillon. Les comparaisons entre les groupes ont été effectuées avec le test de Tukey HSD.

Tableau 4.10

Relation entre CT et la décision sur le taux d'intérêt exigé

Taux d'intérêt exigé Veuillez encercler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	CT ²	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
	P	38	1,57	0,69	5,970 (0,003)
	S	55	1,83	0,83	
	N	65	2,10	0,87	
	Total	158	1,88	0,84	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,916 (probabilité = 0,005)

H₆: Comparaisons entre les groupes expérimentaux (Tukey HSD)

<u>Attente³</u>	<u>Probabilité</u>
$\mu_{\text{CT-P}} < \mu_{\text{CT-S}}$	0,291 ¹
$\mu_{\text{CT-S}} < \mu_{\text{CT-N}}$	0,167 ¹
$\mu_{\text{CT-P}} < \mu_{\text{CT-N}}$	0,005 *** ¹

¹ Test unilatéral.

² CT : cote de tendance; P : positive; S : stable; N : négative

³ Le symbole μ fait référence ici à la prime moyenne servant au calcul du taux d'intérêt pour chacun des groupes correspondant à l'un des jugements de la CT.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

Les résultats du test de Tukey HSD montrent que la prime exigée pour le taux d'intérêt est significativement différente entre les participants ayant attribué une CT positive et ceux ayant attribué une CT négative, et ce, dans le sens attendu. En effet, la prime exigée est plus petite lorsque la CT est positive comparée au cas où elle est négative ($p = 0,005$). Cependant, il n'y a pas de différence significative entre les CT positive et stable ($p = 0,291$) ni entre les CT stable et négative ($p = 0,167$). Ces résultats permettent de supporter partiellement la sixième hypothèse.

4.5 Variable modératrice

Puisque la question de recherche concernée par cette thèse fait référence à l'effet modérateur que pourrait avoir l'I.E. des DC dans la relation entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et leurs jugements et décisions, la prochaine section présente six hypothèses additionnelles prenant en compte l'effet potentiel de l'I.E. des DC. Concrètement, chacune des hypothèses correspond à une des hypothèses examinées dans la section précédente, tout en y considérant l'impact de l'I.E.

Avant de présenter les résultats relatifs à chacune de ces hypothèses, il est pertinent de présenter à la sous-section suivante les résultats obtenus suite à la réalisation de tests visant à s'assurer de l'équivalence entre les groupes expérimentaux en ce qui a trait au concept de l'I.E.

4.5.1 Équivalence des groupes expérimentaux quant à l'I.E.

Les éléments correspondant aux facettes relatives au premier facteur du modèle de l'I.E.-trait de Petrides et Furnham (2001) ont été sélectionnés à titre de variables de contrôle. Plus précisément, il s'agit du facteur correspondant au bien-être, constitué des traits relatifs aux prédispositions et attitudes. Ce facteur relatif au bien-être est constitué des échelles de bonheur, d'estime de soi et d'optimisme; il vise à évaluer la tonalité affective générale de l'individu. Cette façon de faire a pour but de s'assurer de l'équivalence entre les trois groupes expérimentaux relativement aux prédispositions émotionnelles des participants. Ces facettes sont concernées par les items 5, 12, 13, 14, 18 et 20 du questionnaire TEIQue présenté à la section 3.7.3.

La partie A du Tableau 4.11 indique que les participants de G1 ont, sur un total de 10¹³⁹, un niveau moyen d'I.E. relatif au facteur du bien-être de 8,83 (écart type de 0,99), les participants de G2 ont une moyenne de 8,72 (écart type de 1,05) alors que la moyenne des participants de G3 est de 8,95 (écart type de 0,87). Les tests statistiques¹⁴⁰ présentés à la partie A du Tableau 4.11 indiquent qu'il n'y a pas de différence significative entre les trois groupes expérimentaux relativement au niveau d'I.E. concerné par le facteur du bien-être ($p = 0,429$). Ainsi, les participants de chaque groupe expérimental ne sont pas différents des participants des autres groupes expérimentaux quant à leurs prédispositions émotionnelles. Les résultats de cette étude n'ont donc pas été influencés par des variations à l'intérieur de cette variable de l'I.E.

Tableau 4.11

Intelligence émotionnelle : Profil des participants et biais de non réponse

Partie A Niveau d'intelligence émotionnelle Facteur : Bien-être	Groupe	N	Moyenne /10	Écart type	F	Probabilité
	1	56	8,83	0,99	0,851	0,429
	2	56	8,72	1,05		
	3	61	8,95	0,87		
	Total	173	8,84	0,97		

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,694 (probabilité = 0,501)

Partie B Niveau d'intelligence émotionnelle Facteur : Bien-être		N	Moyenne	Écart type	t	Probabilité (test bilatéral)
	Tôt ¹	123	8,79	0,95	-0,969	0,334
	Tard ²	50	8,95	1,02		

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,357 (probabilité = 0,551)

¹ Tôt correspond à la vague de participants ayant répondu lors de la première sollicitation.

² Tard correspond à la vague de participants ayant répondu après les procédures de suivi.

¹³⁹ Pour chacune de ces questions, les participants devaient cocher leur réponse sur une échelle de Likert comportant 7 niveaux, le niveau 1 étant *Pas du tout d'accord* et le niveau 7 étant *Tout à fait d'accord*. Pour en faciliter l'interprétation, les résultats ont été reportés sur un total de 10.

¹⁴⁰ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,501).

La partie B du Tableau 4.11 présente les résultats de tests statistiques¹⁴¹ ayant pour but de vérifier le biais de non réponse entre les deux vagues de répondants (avant/après les procédures de suivi). Il s'agit de vérifier si les prédispositions émotionnelles des participants varient entre ces deux vagues. Les résultats n'indiquent aucune différence statistique entre ces deux vagues relativement au niveau d'I.E. opérationnalisé par le facteur du bien-être ($p = 0,334$).

4.5.2 Relation entre le niveau de divulgation de l'information et la CR en considérant la variable modératrice de l'I.E.

Rappelons d'abord l'hypothèse de recherche au sujet de cette relation :

H7 : L'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la cote de risque globale (CR) de l'entreprise n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi¹⁴².

La partie A du Tableau 4.12 présente le jugement de la CR de l'entreprise fait par les DC selon le niveau d'I.E. opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi. On constate que les DC avec un niveau faible d'I.E. ont établi la CR avec une moyenne de 3,09 (avec un écart type de 0,52), ceux avec un niveau moyen d'I.E. ont une moyenne de 3,07 (avec un écart type de 0,39) et ceux ayant un niveau élevé d'I.E. ont une moyenne de 3,11

¹⁴¹ Un test d'égalité des moyennes (t-test) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,551).

¹⁴² Les facettes relatives à la maîtrise de soi font référence au deuxième facteur du modèle de l'I.E. présenté à la Figure 2.3 du deuxième chapitre. Ce facteur vise à évaluer l'efficacité avec laquelle l'individu gère ses émotions, ses impulsions et son stress. Ces facettes sont concernées par les items 4, 15, 19 et 30 du questionnaire TEIQue présenté à la section 3.7.3. Le choix de ces items est conséquent à la réalisation d'une analyse factorielle suivie d'une analyse de la rotation de la matrice des composantes ayant permis de trouver les composantes principales. Selon les composantes trouvées, une codification de la variable a été réalisée en utilisant l'alpha de Cronbach comme statistique de fiabilité. La variable relative au score d'I.E. concernée par le facteur de la maîtrise de soi a été séparée en trois groupes (faible, moyen et élevé) selon leurs rangs percentiles. Sur une cote de 10, 54 participants forment le groupe I.E. faible avec une moyenne de 5,83 (écart type de 1,07), 46 forment le groupe I.E. moyen avec une moyenne de 7,51 (écart type de 0,35) et 71 participants forment le groupe I.E. élevé avec une moyenne de 8,60 (écart type de 0,53).

(avec un écart type de 0,60). Les résultats des tests statistiques¹⁴³ indiquent aucune différence significative entre les trois groupes lorsqu'on les compare ($p = 0,839$). Le niveau d'I.E. n'influence pas le jugement de la CR.

La partie B du Tableau 4.12 présente l'interaction possible entre les trois groupes (trois niveaux différents de divulgation de l'information relative aux provisions) et le niveau d'I.E. des DC (faible, moyen, élevé). Ces résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, soit aucun effet du niveau d'I.E. sur le jugement de la CR peu importe le niveau de divulgation de l'information ($p = 0,526$). Ainsi, l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la CR n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Considérant l'ensemble de ces résultats, la septième hypothèse n'est pas supportée.

¹⁴³ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide même si l'homogénéité des variances est marginale (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,042), considérant la distribution normale des données relatives à la variable dépendante, la taille élevée de l'échantillon, l'équilibre des effectifs entre les groupes expérimentaux ainsi que la présence de deux facteurs (niveau de divulgation et I.E.).

Tableau 4.12

*Impact du niveau de divulgation de l'information sur le jugement de la CR
en considérant la variable modératrice de l'I.E*

Partie A : Impact du niveau d'I.E. sur la cote de risque globale (CR)	Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de risque que vous attribuez à la société ABC inc. (sur une échelle de Likert de 6 points où 1 représente un <i>Risque très faible</i> et 6 représente un <i>Risque très élevé</i>)	Faible	54	3,09	0,52	0,176 (0,839)
	Moyen	46	3,07	0,39	
	Élevé	71	3,11	0,60	
	Total	171	3,09	0,52	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,069 (probabilité = 0,042)

Partie B : Cote de risque globale (CR)	Groupe et niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Effet d'interaction entre le groupe (1;2;3) et le niveau d'I.E. (faible; moyen; élevé) Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de risque que vous attribuez à la société ABC inc. (sur une échelle de Likert de 6 points où 1 représente un <i>Risque très faible</i> et 6 représente un <i>Risque très élevé</i>)	1-IE faible	18	3,17	0,62	0,801 (0,526)
	1-IE moyen	18	3,11	0,32	
	1-IE élevé	20	3,10	0,45	
	1 – tous	56	3,13	0,47	
	2-IE faible	18	3,11	0,32	
	2-IE moyen	14	2,93	0,27	
	2-IE élevé	22	3,23	0,69	
	2 – tous	54	3,11	0,50	
	3-IE faible	18	3,00	0,59	
	3-IE moyen	14	3,14	0,53	
	3-IE élevé	29	3,03	0,63	
	3 – tous	61	3,05	0,59	
	Total	171	3,09	0,52	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,069 (probabilité = 0,042)

¹ Les scores obtenus pour le niveau d'I.E. ont été séparés en trois groupes (faible, moyen, élevé) selon leurs rangs percentiles.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

4.5.3 Relation entre le niveau de divulgation de l'information et la CT en considérant la variable modératrice de l'I.E.

Rappelons d'abord l'hypothèse de recherche au sujet de cette relation :

H8 : L'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la cote de tendance (CT) de l'entreprise n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi.

La partie A du Tableau 4.13 présente le jugement de la CT de l'entreprise fait par les DC selon le niveau d'I.E. opérationnalisé par les facettes relatives à la maîtrise de soi. On constate que les DC avec un niveau faible d'I.E. ont établi la CT avec une moyenne de 2,28 (avec un écart type de 0,79), ceux avec un niveau moyen d'I.E. ont une moyenne de 2,24 (avec un écart type de 0,79) et ceux ayant un niveau élevé d'I.E. ont une moyenne de 2,04 (avec un écart type de 0,79). Les résultats des tests statistiques¹⁴⁴ indiquent aucune différence significative entre les trois groupes lorsqu'on les compare ($p = 0,307$). Le niveau d'I.E. n'influence pas le jugement de la CT.

La partie B du Tableau 4.13 présente l'interaction possible entre les trois groupes (trois niveaux différents de divulgation de l'information relative aux provisions) et le niveau d'I.E. des DC (faible, moyen, élevé). Ces résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, soit aucun effet du niveau d'I.E. sur le jugement de la CT peu importe le niveau de divulgation de l'information ($p = 0,847$). Ainsi, l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la CT n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Considérant l'ensemble de ces résultats, la huitième hypothèse n'est pas supportée.

¹⁴⁴ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,612).

Tableau 4.13

*Impact du niveau de divulgation de l'information sur le jugement de la CT
en considérant la variable modératrice de l'I.E*

Partie A : Impact du niveau d'I.E sur la cote de tendance (CT)	Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de tendance que vous attribuez à la société ABC inc. [positive (1), stable (2) ou négative (3)].	Faible	54	2,28	0,79	1,189 (0,307)
	Moyen	46	2,24	0,79	
	Élevé	69	2,04	0,79	
	Total	169	2,17	0,79	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,791 (probabilité = 0,612)

Partie B : Cote de tendance (CT) Effet d'interaction entre le groupe (1;2;3) et le niveau d'I.E. (faible; moyen; élevé)	Groupe- Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de tendance que vous attribuez à la société ABC inc. [positive (1), stable (2) ou négative (3)].	1-IE faible	18	2,33	0,77	0,345 (0,847)
	1-IE moyen	18	2,22	0,65	
	1-IE élevé	20	2,20	0,83	
	1 – tous	56	2,25	0,74	
	2-IE faible	18	2,44	0,78	
	2-IE moyen	14	2,50	0,85	
	2-IE élevé	22	2,36	0,79	
	2 – tous	54	2,43	0,79	
	3-IE faible	18	2,06	0,80	
	3-IE moyen	14	2,00	0,88	
	3-IE élevé	27	1,67	0,62	
	3 – tous	59	1,86	0,75	
	Total	169	2,17	0,79	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,791 (probabilité = 0,612)

¹ Les scores obtenus pour le niveau d'I.E. ont été séparés en trois groupes (faible, moyen, élevé) selon leurs rangs percentiles.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

4.5.4 Relation entre le jugement de la CR et la décision d'octroi de prêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.

L'hypothèse de recherche quant à cette relation était :

H9 : *L'impact du jugement de la cote de risque globale (CR) de l'entreprise sur la décision d'octroi du prêt n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global¹⁴⁵.*

Le Tableau 4.7 présente la régression logistique¹⁴⁶ sur la décision d'octroi du prêt en considérant la CR globale de l'entreprise comme variable indépendante. Selon les résultats statistiques présentés, le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global, ne contribue pas à expliquer la décision d'octroi de prêt ($p = 0,572$). On constate également l'absence d'interaction entre le jugement de la CR et le niveau d'I.E. ($p = 0,516$); il n'y a pas d'effet du niveau de l'I.E. sur la décision d'octroi de prêt, peu importe les groupes relatifs à la CR, permettant de conclure que l'impact du jugement de la CR sur la décision d'octroi du prêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Comme il n'y a pas d'effet modérateur du niveau d'I.E. dans la relation entre le jugement de la CR et la décision d'octroi de prêt, la neuvième hypothèse n'est pas supportée.

¹⁴⁵ Le score global est obtenu par l'entremise des 30 questions constituant le questionnaire TEIQue présenté à la section 3.7.3. La variable relative au score global de l'I.E. a été séparée en trois groupes (faible, moyen et élevé) selon leurs rangs percentiles. Sur une cote de 10, 53 participants forment le groupe I.E. faible avec une moyenne de 7,15 (écart type de 0,56), 56 forment le groupe I.E. moyen avec une moyenne de 8,02 (écart type de 0,23) et 55 participants forment le groupe I.E. élevé avec une moyenne de 8,70 (écart type de 0,34).

¹⁴⁶ La validité de cette régression a été commentée à la sous-section 4.4.3.1.

4.5.5 Relation entre le jugement de la CT et la décision d'octroi de prêt en considérant la variable modératrice de l'I.E.

L'hypothèse de recherche quant à cette relation était :

H10 : L'impact du jugement de la cote de tendance (CT) de l'entreprise sur la décision d'octroi du prêt n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

Le Tableau 4.8 présente la régression logistique¹⁴⁷ sur la décision d'octroi du prêt en considérant la CT globale de l'entreprise comme variable indépendante. Selon les résultats statistiques présentés, le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global, ne contribue pas à expliquer la décision d'octroi de prêt ($p = 0,705$). On constate également l'absence d'interaction entre le jugement de la CT et le niveau d'I.E. ($p = 0,574$); il n'y a pas d'effet du niveau de l'I.E. sur la décision d'octroi de prêt, peu importe les groupes relatifs à la CT, permettant de conclure que l'impact du jugement de la CT sur la décision d'octroi du prêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Comme il n'y a pas d'effet modérateur du niveau d'I.E. dans la relation entre le jugement de la CT et la décision d'octroi de prêt, la dixième hypothèse n'est pas supportée.

4.5.6 Relation entre le jugement de la CR et la décision sur le taux d'intérêt exigé en considérant la variable modératrice de l'I.E.

L'hypothèse de recherche quant à cette relation était :

H11 : L'impact du jugement de la CR de l'entreprise sur la décision relative au taux d'intérêt exigé n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

¹⁴⁷ La validité de cette régression a été commentée à la sous-section 4.4.3.2.

La partie A du Tableau 4.14 présente la décision sur le taux exigé selon le niveau d'I.E. des DC opérationnalisés par le score global. On constate que les DC avec un niveau faible d'I.E. ont établi la prime à un montant moyen de 2,00 (avec un écart type de 0,90), ceux avec un niveau moyen d'I.E. ont une moyenne de 1,75 (avec un écart type de 0,67) et ceux ayant un niveau élevé d'I.E. ont une moyenne de 1,89 (avec un écart type de 0,91). Les résultats des tests statistiques¹⁴⁸ indiquent aucune différence significative entre les trois groupes lorsqu'on les compare ($p = 0,234$). Le niveau d'I.E. n'influence pas la décision sur le taux d'intérêt exigé.

¹⁴⁸ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide puisque l'homogénéité des variances est respectée (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,516).

Tableau 4.14

*Impact du jugement de la CR sur la décision du taux d'intérêt
en considérant la variable modératrice de l'I.E*

Partie A : Impact du niveau d'I.E. sur le taux d'intérêt exigé	Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Veuillez encercler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	Faible	50	2,00	0,90	1,468 (0,234)
	Moyen	56	1,75	0,67	
	Élevé	54	1,89	0,91	
	Total	160	1,88	0,83	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,903 (probabilité = 0,516)

Partie B : Taux d'intérêt exigé Effet d'interaction entre la CR (2;3;4) et le niveau d'I.E. (faible; moyen; élevé)	CR ² – Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Veuillez encercler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	2-IE faible	6	1,33	0,38	0,188 (0,944)
	2-IE moyen	5	1,01	0,35	
	2-IE élevé	4	1,33	0,54	
	2 – tous	15	1,22	0,41	
	3-IE faible	36	1,95	0,93	
	3-IE moyen	41	1,74	0,61	
	3-IE élevé	42	1,85	0,94	
	3 – tous	119	1,84	0,83	
	4-IE faible	8	2,72	0,56	
	4-IE moyen	10	2,18	0,74	
	4-IE élevé	8	2,41	0,69	
	4 – tous	26	2,42	0,68	
	Total	160	1,88	0,83	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 0,903 (probabilité = 0,516)

¹ Les scores obtenus pour le niveau d'I.E. ont été séparés en trois groupes (faible, moyen, élevé) selon leurs rangs percentiles.

² Considérant l'absence de CR 1 et 6 dans les réponses ainsi que le nombre très restreint de CR 5, les résultats de trois groupes sont présentés : le premier étant constitué des CR 2, le deuxième des CR 3 et le troisième des CR 4.

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

La partie B du Tableau 4.14 présente l'interaction possible entre les trois groupes (jugements de la CR pouvant être : 2; 3; 4) et le niveau d'I.E. des DC (faible, moyen, élevé). Ces résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, soit aucun effet du niveau d'I.E. sur la décision relative au taux d'intérêt peu importe le jugement de la CR

($p = 0,944$), permettant de conclure que l'impact du jugement de la CR sur la décision relative au taux d'intérêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Considérant l'ensemble de ces résultats, la onzième hypothèse n'est pas supportée.

4.5.7 Relation entre le jugement de la CT et la décision sur le taux d'intérêt exigé en considérant la variable modératrice de l'I.E.

L'hypothèse de recherche quant à cette relation était :

H12 : L'impact du jugement de la CT de l'entreprise sur la décision relative au taux d'intérêt exigé n'est pas le même selon le niveau d'I.E., opérationnalisé par le score global.

La partie A du Tableau 4.15 présente la décision sur le taux exigé selon le niveau d'I.E. des DC opérationnalisé par le score global. On constate que les DC avec un niveau faible d'I.E. ont établi la prime à un montant moyen de 2,00 (avec un écart type de 0,90), ceux avec un niveau moyen d'I.E. ont une moyenne de 1,75 (avec un écart type de 0,67) et ceux ayant un niveau élevé d'I.E. ont une moyenne de 1,89 (avec un écart type de 0,92). Les résultats des tests statistiques¹⁴⁹ indiquent aucune différence significative entre les trois groupes lorsqu'on les compare ($p = 0,409$). Le niveau d'I.E. n'influence pas la décision sur le taux d'intérêt exigé.

¹⁴⁹ Un test d'égalité des moyennes (ANOVA) a été effectué. Ce test est valide même en l'absence de l'homogénéité des variances (probabilité de la statistique de Levene étant de 0,005), considérant la distribution normale des données relatives à la variable dépendante, la taille élevée de l'échantillon, l'équilibre des effectifs entre les groupes expérimentaux ainsi que la présence de deux facteurs (jugement de la CT et I.E.).

Tableau 4.15

*Impact du jugement de la CT sur la décision du taux d'intérêt
en considérant la variable modératrice de l'I.E*

Partie A : Taux d'intérêt exigé Impact du niveau d'I.E.	Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Veuillez encercler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	Faible	50	2,00	0,90	0,900 (0,409)
	Moyen	55	1,75	0,67	
	Élevé	53	1,89	0,92	
	Total	158	1,88	0,84	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,916 (probabilité = 0,005)

Partie B : Taux d'intérêt exigé Effet d'interaction entre la CT (positive; stable; négative) et le niveau d'I.E. (faible; moyen; élevé)	CT ² – Niveau I.E. ¹	N	Moyenne	Écart type	F statistique (probabilité)
Veuillez encercler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêt est variable, exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution (que vous acceptiez ou non le prêt demandé).	P-IE faible	11	1,37	0,23	1,423 (0,229)
	P-IE moyen	11	1,41	0,44	
	P-IE élevé	16	1,82	0,94	
	P – tous	38	1,57	0,69	
	S-IE faible	19	2,12	1,07	
	S-IE moyen	22	1,74	0,74	
	S-IE élevé	14	1,57	0,41	
	S – tous	55	1,83	0,83	
	N-IE faible	20	2,23	0,82	
	N-IE moyen	22	1,92	0,66	
	N-IE élevé	23	2,14	1,07	
	N – tous	65	2,10	0,87	
	Total	158	1,88	0,84	

Statistique de Levene de l'homogénéité des variances = 2,916 (probabilité = 0,005)

¹ Les scores obtenus pour le niveau d'I.E. ont été séparés en trois groupes (faible, moyen, élevé) selon leurs rangs percentiles.

² CT : cote de tendance; P : positive; S : stable; N : négative

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

La partie B du Tableau 4.15 présente l'interaction possible entre les trois groupes (jugements de la CT pouvant être : positive; stable; négative) et le niveau d'I.E. des DC (faible, moyen, élevé). Ces résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, soit aucun effet du niveau d'I.E. sur la décision relative au taux d'intérêt peu importe le jugement

de la CT ($p = 0,229$), permettant de conclure que l'impact du jugement de la CT sur la décision relative au taux d'intérêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Considérant l'ensemble de ces résultats, la douzième hypothèse n'est pas supportée.

4.6 Sommaire des résultats des tests d'hypothèses

Cette section présente premièrement les résultats des tests relatifs aux six premières hypothèses, celles qui permettent d'examiner si les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent les jugements des DC et si ces jugements affectent leurs décisions subséquentes. La deuxième sous-section présente les résultats des six dernières hypothèses, celles qui permettent de répondre à la question de recherche, à savoir si l'I.E. des DC modère leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions.

4.6.1 Résultats des six premières hypothèses

Le Tableau 4.16 présente un sommaire des résultats obtenus. Les résultats des tests statistiques démontrent que les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent le jugement de la CT (H2) mais pas celui relatif à la CR (H1). Pour la CT, selon les résultats des tests statistiques, comme attendu, les DC établissent une CT plus optimiste lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3). Le fait que les états financiers soient basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1) ne change en rien le jugement des DC quant à la CT de l'entreprise.

Tableau 4.16

Sommaire des résultats, Six premières hypothèses

Jugements	Attentes	Résultats		
		G1 ↔ G2	G1 ↔ G3	G2 ↔ G3
H1 : Cote de risque globale	$CR_1 = CR_2 > CR_3$	NS	NS	NS
H2 : Cote de tendance globale	$CT_1 = CT_2 > CT_3$	NS	* *	* * *
Décisions d’octroi du prêt	Attentes	Résultats		
		CR 2-3 ↔ CR 4-5	CT P-S ↔ CT N	
H3 : Décision d’octroi du prêt (variable indépendante : CR)	$A_{CR1} > A_{CR2} > A_{CR3} > A_{CR4} > A_{CR5} > A_{CR6}$	***		
H4 : Décision d’octroi du prêt (variable indépendante : CT)	$A_{CT-P} > A_{CT-S} > A_{CT-N}$		*	
Décision sur le taux	Attentes	Résultats		
		CR ₂ ↔ CR ₃	CR ₃ ↔ CR ₄	CR ₂ ↔ CR ₄
H5 : Décision sur le taux (variable indépendante : CR)	$I_{CR1} < I_{CR2} < I_{CR3} < I_{CR4} < I_{CR5} < I_{CR6}$	***	***	***
		Résultats		
		Ip ↔ Is	Is ↔ IN	Ip ↔ IN
H6 : Décision sur le taux (variable indépendante : CT)	$I_{CT-P} < I_{CT-S} < I_{CT-N}$	NS	NS	***

NS : Non significatif *** Significatif à 0,01 ** Significatif à 0,05 * Significatif à 0,10

Légende :

- CR_i: Cote de risque globale établie par les répondants du groupe i
 CT_i: Cote de tendance globale établie par les répondants du groupe i
 A_{CRi}: Proportion de participants du groupe CR_i qui accepte le prêt demandé
 A_{CTi}: Proportion de participants du groupe CT_i qui accepte le prêt demandé
 I_{CRi}: Prime appliquée dans l'établissement du taux d'intérêt par les répondants du groupe CR_i
 I_i: Prime appliquée dans l'établissement du taux d'intérêt par les répondants du groupe i
 G1: Évaluation et présentation des provisions selon le chapitre 3290
 G2: Évaluation et présentation des provisions selon l'IAS 37
 G3: Évaluation et présentation des provisions selon l'ES-IAS 37

Pour ce qui est de savoir si les jugements des DC influencent leurs décisions subséquentes, les résultats des tests statistiques indiquent que la décision d'octroi du prêt est significativement influencée par le jugement de la CR (H3) et ce, dans le sens attendu, soit que le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé est plus important plus la CR est optimiste. Pour ce qui est de l'influence du jugement de la CT sur la décision d'octroi du prêt (H4), les résultats statistiques n'indiquent qu'un effet plutôt marginal de ce jugement sur cette décision, effet qui n'est remarqué que lorsque l'on compare le groupe formé par la réunion des DC ayant établi la CT soit de positive ou stable (CT : P-S) avec le groupe formé par les DC ayant établi la CT de négative (CT : N). Aussi, considérant la faiblesse du pouvoir discriminant du modèle de régression utilisé dans ce cas, il est plus prudent d'avancer que le jugement de la CT n'influence pas la décision d'octroi du prêt.

Finalement, en ce qui concerne la décision relative au taux d'intérêt, les résultats des tests statistiques indiquent que cette décision est significativement influencée par le jugement de la CR établi par les DC (H5), ce qui confirme l'hypothèse que la prime demandée pour l'établissement du taux d'intérêt est plus petite plus le jugement de la CR est optimiste. La décision sur le taux d'intérêt est également influencée significativement par le jugement de la CT (H6), mais seulement lorsque l'on compare les deux positions extrêmes de ce jugement (*positive* vs *négative*). Ainsi, la décision des DC quant au taux d'intérêt n'est pas différente entre ceux ayant jugé la CT de *positive* et ceux l'ayant jugée de *stable*, ni entre ceux ayant jugé la CT de *stable* et ceux l'ayant jugée de *négative*.

4.6.2 Résultats des six dernières hypothèses

Afin de bien intégrer les résultats de ces six hypothèses, rappelons que la question de recherche relative à cette thèse porte sur l'effet modérateur de l'I.E. des DC dans les relations entre, premièrement, le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements de la CR (H7) et de CT (H8), et dans un deuxième temps, entre les jugements

établis par les DC quant à la CR et la CT et les décisions d'octroi de prêt (respectivement H9 et H10) ainsi que les décisions sur le taux d'intérêt (respectivement H11 et H12).

L'impact de l'I.E. dans ces relations a été examiné sous deux angles. Premièrement, l'examen de l'impact de l'I.E. sur la variable dépendante, à savoir si le niveau d'I.E. des DC pourrait influencer le traitement accordé par ceux-ci à la variable dépendante concernée. Deuxièmement, l'examen de la présence ou non d'un effet d'interaction entre la variable indépendante et l'I.E. Toutes les hypothèses énoncées se sont avérées non supportées par les résultats statistiques obtenus.

Le Tableau 4.17 présente les résultats pour ces six hypothèses concernées par l'effet modérateur anticipé de l'I.E. Plus précisément, pour ce qui est de la relation entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements de la CR (H7) et de la CT (H8), les jugements des DC ne sont pas influencés par leur niveau d'I.E. De plus, les résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, soit aucun effet du niveau d'I.E. sur ces jugements, et ce, peu importe le niveau de divulgation de l'information. Ainsi, l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur les jugements de la CR et de la CT n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. En ce qui a trait à la relation entre les jugements de la CR et de la CT avec la décision d'octroi du prêt (H9 et H10), les résultats indiquent que le niveau d'I.E. des DC ne contribue pas à expliquer cette décision. Aussi, les résultats permettent de constater l'absence d'interaction entre ces jugements de la CR et de la CT et le niveau d'I.E., soit qu'il n'y a pas d'effet du niveau d'I.E. sur la décision d'octroi du prêt, et ce, peu importe les groupes constitués par les DC ayant formulé un ou l'autre de ces deux jugements. Ainsi, ces résultats permettent de conclure que l'impact des jugements de la CR et de la CT sur la décision d'octroi du prêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Finalement, pour ce qui est de la relation entre les jugements de la CR et de la CT avec la décision sur le taux d'intérêt (H11 et H12), les résultats indiquent que la décision sur le taux n'est pas influencée par le niveau d'I.E. des DC. De plus, les résultats permettent de constater l'absence d'interaction entre ces jugements de la CR et de la CT et le niveau d'I.E., soit qu'il n'y a pas d'effet du

niveau d'I.E. sur la décision relative au taux d'intérêt, et ce, peu importe les groupes constitués par les DC ayant formulé un ou l'autre de ces deux jugements. Ainsi, ces résultats permettent de conclure que l'impact des jugements de la CR et de la CT sur la décision relative au taux d'intérêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC.

Tableau 4.17

Sommaire des résultats, Six dernières hypothèses, Variable modératrice

Hypothèse	Variable indépendante	Variable dépendante	Impact de l'I.E. sur la variable dépendante	Effet d'interaction (V.I. x I.E.)
H7 Cote de risque	Niveau G1-G2-G3	CR	NS	NS
H8 Cote de tendance	Niveau G1-G2-G3	CT	NS	NS
H9 Décision d'octroi du prêt	CR	PRET	NS	NS
H10 Décision d'octroi du prêt	CT	PRET	NS	NS
H11 Décision sur le taux	CR	TAUX	NS	NS
H12 Décision sur le taux	CT	TAUX	NS	NS

NS : Non significatif

*** Significatif à 0,01

** Significatif à 0,05

* Significatif à 0,10

4.7 Sommaire du chapitre

Ce chapitre avait pour objectif de présenter les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche. De façon générale, les résultats obtenus soutiennent que les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent un des deux jugements des DC, soit celui relatif à la CT. Plus particulièrement, les résultats obtenus indiquent que le jugement de la CT établie par les DC est plus optimiste lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS

proposée par l'exposé-sondage que lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS actuelle ou sur la norme canadienne. Quant à l'influence de ce jugement de la CT sur les décisions subséquentes des DC, les résultats indiquent que ce jugement influence la décision relative au taux d'intérêt et n'influence pas la décision d'octroi du prêt. Ainsi, plus le jugement de la CT est optimiste, plus petite est la prime demandée dans l'établissement du taux d'intérêt exigé. Du côté du jugement de la CR, les résultats révèlent que ce jugement est celui qui influence le plus significativement les décisions des DC, autant la décision d'octroi du prêt que la décision relative au taux d'intérêt. Ainsi, plus le jugement de la CR est optimiste, plus le taux d'acceptation du prêt est élevé et plus petite est la prime demandée dans l'établissement du taux d'intérêt exigé. Toutefois, ce jugement de la CR, fait en amont du processus décisionnel des DC, n'est pas influencé par le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions. Finalement, en lien avec la question de recherche et l'effet modérateur que pourrait avoir l'I.E. des DC dans la relation entre le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et leurs jugements et décisions, tous les résultats obtenus indiquent aucun effet modérateur de l'I.E. des DC dans ces relations. Le prochain chapitre présente les conclusions, contributions, limites de cette recherche et suggère des avenues pour des recherches futures.

CHAPITRE V

CONCLUSIONS, CONTRIBUTIONS, LIMITES ET AVENUES DE RECHERCHE

5.1 Introduction

Ce chapitre présente les conclusions, contributions, limites de cette thèse ainsi que les avenues de recherche. La prochaine section présente les conclusions et des discussions relatives aux résultats obtenus au chapitre précédent. La troisième section fait état des contributions et implications de ce travail de recherche. Alors que la quatrième section présente les limites de cette recherche, des avenues de recherche futures sont le sujet de la dernière section.

5.2 Conclusions et discussions

L'objectif de cette recherche était de déterminer si l'I.E. agit comme variable modératrice dans le processus de traitement de l'information des DC et évaluer ses impacts modérateurs potentiels sur la perception du risque et des décisions de crédit. Cet objectif a été abordé dans un contexte de changement de normalisation comptable, dans lequel nous avons analysé et comparé l'impact des modes de divulgation de l'information comptable relative aux provisions. Les modes de divulgation correspondent à la comptabilisation et présentation prévues aux trois normes comptables relatives aux provisions (et sont associés chacun à un groupe expérimental) : 1) Norme canadienne du chapitre 3290 (G1); 2) Norme internationale IAS 37 en vigueur depuis 2011 (G2); 3) Norme internationale proposée à l'exposé-sondage ES-IAS 37(G3). Les participants devaient étudier une demande de prêt d'une entreprise fictive de taille moyenne oeuvrant dans le domaine de la fabrication de produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles et prendre une décision sur l'octroi du prêt demandé et sur le taux d'intérêt à exiger. Les DC devaient aussi préalablement indiquer leurs

jugements relatifs à la cote de risque globale (CR) et la cote de tendance globale (CT) de l'entreprise, jugements qu'ils doivent porter dans leur travail professionnel.

Comme cette étude vise à tester si l'I.E. des DC modère leurs jugements et leurs décisions lorsqu'ils analysent l'information comptable relative aux provisions, il a été pertinent d'examiner, au préalable, si les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent les jugements des DC et si ces jugements affectent leurs décisions subséquentes, examen qui a fait l'objet des six premières hypothèses de recherche. Quant à l'impact de l'I.E. dans les différentes relations entre les variables indépendantes et dépendantes, celui-ci fait l'objet des hypothèses 7 à 12.

D'abord, en ce qui a trait aux jugements des DC, les résultats de cette recherche montrent qu'un des deux jugements est influencé par le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions. De façon spécifique, les résultats indiquent que les façons de divulguer l'information relative aux provisions affectent le jugement de la CT mais pas celui relatif à la CR. Pour la CT, comme attendu, les DC établissent un jugement plus optimiste lorsque les états financiers sont basés sur la norme IFRS proposée par l'exposé-sondage (G3). Ainsi, le fait de présenter un bénéfice net plus élevé, conséquence de la comptabilisation d'une charge inférieure à l'état des résultats, amène les DC à attribuer une CT plus favorable même si l'information divulguée dans la note descriptive de G3 permet de réconcilier le bénéfice net avec celui divulgué dans les autres groupes. Ces résultats vont dans le même sens que les conclusions d'études expérimentales traitant de l'influence du format sur les utilisateurs professionnels (Sami et Schwartz, 1992; Hirst et Hopkins, 1998; Hopkins *et al.*, 2000; Hirst *et al.*, 2004) et confirment que la divulgation par voie de note ne constitue pas un substitut adéquat à la constatation aux résultats même pour des utilisateurs professionnels. De plus, ces résultats confirment les résultats des travaux antérieurs quant au fait que les DC sont sujets à une fixation fonctionnelle sur le bénéfice (Viger *et al.*, 2008).

Le fait que les états financiers soient basés sur la norme IFRS actuelle (G2) ou sur la norme canadienne (G1) ne change en rien le jugement des DC quant à la CT de l'entreprise. Quant à

l'effet modérateur anticipé de l'I.E. dans la relation entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements de la CR et de la CT, les jugements des DC ne sont pas influencés par leur niveau d'I.E. De plus, les résultats ne permettent pas de conclure la présence d'un effet d'interaction, signifiant que l'impact du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur les jugements de la CR et de la CT n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC. Une discussion plus approfondie sera présentée à la fin de la présente sous-section quant à ces conclusions relatives à l'impact modérateur de l'I.E.

Considérant l'influence très significative du niveau de divulgation de l'information relative aux provisions sur le jugement de la CT, il peut sembler étonnant que le jugement de la CR n'en soit pas influencé. Une explication possible réside dans la façon avec laquelle le système de cotation de risque est conçu. Le système de cotation à six niveaux de Desjardins permet de départager les dossiers exceptionnels et les dossiers normaux mais permet plus difficilement de discriminer à l'intérieur de ce dernier groupe. En effet, les valeurs extrêmes (1 et 6) sont rarement utilisées en pratique, la cote 1 étant généralement réservée pour les comptes institutionnels ou pour les comptes avec un risque de défaut pratiquement nul, alors que la cote 6 est appliquée lorsqu'un emprunteur connaît des difficultés importantes pour lequel les chances de redressement sont pratiquement nulles. La cote 2 est généralement attribuée aux comptes commerciaux exceptionnels et la cote 5 est attribuée aux comptes en difficulté qui sont habituellement référés au Centre de redressement du Mouvement Desjardins. Pour les dossiers dits *normaux*, il ne reste donc que les cotes 3 et 4. Dans la présente recherche, les participants ont majoritairement attribué soit une cote 3 ou 4 ce qui explique pourquoi aucune variation sensible du jugement de la CR n'a pu être observée en fonction du niveau de divulgation de l'information.

Pour ce qui est de savoir si les jugements des DC influencent leurs décisions subséquentes, les résultats indiquent que la décision d'octroi du prêt est significativement influencée par le jugement de la CR et dans le sens attendu, soit que le pourcentage de DC acceptant le prêt demandé est plus important plus la CR est optimiste. Pour ce qui est de l'influence du jugement de la CT sur la décision d'octroi du prêt, ce jugement n'a pas d'influence. Ainsi,

pour décider d'accorder ou non le prêt demandé, il semble que ce qui est déterminant pour un prêteur, soit son jugement de la CR. Ces résultats peuvent s'expliquer par l'information véhiculée au sein des pratiques de financement de l'institution. La pratique relative à la détermination du risque de défaut nomme explicitement les dossiers avec une CR 3 de *bons* ou *très bons* dossiers, peu importe la CT qui y est associée, alors que les dossiers avec une CR 4 sont identifiés comme des dossiers pouvant être *passables* ou *moyens*, peu importe la CT qui y est associée. En ce qui a trait à l'effet modérateur attendu de l'I.E., les résultats indiquent que le niveau d'I.E. des DC ne contribue pas à expliquer la décision d'octroi du prêt. Aussi, les résultats ne permettent pas de constater la présence d'interaction entre ces jugements et le niveau d'I.E., permettant de conclure que l'impact des jugements de la CR et de la CT sur la décision d'octroi du prêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC.

Pour ce qui est de la décision relative au taux d'intérêt, les résultats indiquent que c'est le jugement de la CR qui a été l'élément déterminant. Ainsi, la prime demandée pour le taux d'intérêt est plus petite plus le jugement de la CR est optimiste. Ce constat est cohérent avec le processus réel suivi par les DC puisque les taux d'intérêt sont déterminés à partir d'une grille de taux dans laquelle les écarts sont principalement fonction du niveau de risque du dossier. La décision sur le taux d'intérêt est également influencée significativement par le jugement de la CT, mais seulement lorsque l'on compare les deux positions extrêmes de ce jugement (positive vs négative). Ainsi, la décision des DC quant au taux d'intérêt n'est pas différente entre ceux ayant jugé la CT de *positive* et ceux l'ayant jugée de *stable*, ni entre ceux ayant jugé la CT de *stable* et ceux l'ayant jugée de *négative*. En ce qui a trait à l'effet modérateur attendu de l'I.E., les résultats indiquent que le niveau d'I.E. des DC ne contribue pas à expliquer la décision sur le taux d'intérêt. Aussi, les résultats ne permettent pas de constater la présence d'interaction entre les jugements de la CR et de la CT et le niveau d'I.E., permettant de conclure que l'impact de ces jugements sur la décision relative au taux d'intérêt n'est pas influencé par le niveau d'I.E. des DC.

En résumé, on retient de tous ces résultats relatifs aux relations entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements et décisions des DC, que

c'est le jugement de la CR qui influence le plus significativement les décisions des DC, autant la décision d'octroi du prêt que la décision relative au taux d'intérêt. Ainsi, plus le jugement de la CR est optimiste, plus le taux d'acceptation du prêt est élevé et plus petite est la prime demandée dans l'établissement du taux d'intérêt exigé. Toutefois, ce jugement de la CR, fait en amont du processus décisionnel des DC, n'est pas influencé par le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions. Pour ce qui est du jugement de la CT, bien qu'il soit influencé de façon significative par le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions, il n'influence lui-même par la suite que partiellement la décision sur le taux d'intérêt.

Le processus décisionnel des DC semble bien normalisé, ce que nous pouvons constater à la lumière des résultats obtenus. En effet, quant à l'impact de l'I.E. à titre de variable modératrice, que ce soit dans la relation entre le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements de la CR et de la CT, ou dans la relation entre ces jugements et les décisions d'octroi du prêt ou sur le taux d'intérêt, tous les résultats obtenus n'indiquent pas d'effet modérateur significatif de l'I.E. des DC dans ces relations. On peut en comprendre que l'encadrement et les consignes institutionnelles doivent être suffisamment clairs et précis qu'ils représentent des guides permettant de minimiser les différences individuelles des DC relativement à leur I.E.

C'est en soi une bonne nouvelle pour l'institution financière, de constater que ses DC sont en mesure d'émettre des jugements impartiaux lors de l'analyse d'une demande de financement. Malgré que les DC peuvent avoir à faire avec plusieurs émotions dans le cadre de leur travail, l'encadrement des méthodes de travail des DC par les normes et pratiques institutionnelles peuvent ici correspondre à une ligne directrice précise voire une sorte de sécurité pour les DC, ces derniers s'appuyant sur deux solides piliers lors de leur processus décisionnel, soit les jugements de la CR et de la CT, composantes du système de cotation du risque de crédit. Ainsi, les DC semblent se coller au modèle institutionnel, qui préconise une approche plutôt encadrée du processus décisionnel. Cela peut être souhaitable pour assurer une certaine cohérence entre les jugements et les décisions. Toutefois, en amont, les résultats indiquent

que le niveau de divulgation de l'information comptable joue un rôle important dans le processus décisionnel des DC en affectant le jugement de la CT. Ainsi, dans le cas où le niveau de divulgation de l'information contribuerait à la formulation de jugements et de prises de décision non souhaités, les résultats de cette recherche indiquent que l'on ne pourrait pas compter sur une des caractéristiques propres aux DC, leur I.E., pour atténuer ces effets non désirés, comme celui de la fixation fonctionnelle. À titre d'exemple, les participants de G3 ont émis des jugements plus favorables que ceux de G1 et de G2 en raison de la présentation d'un bénéfice net plus élevé, malgré que l'information divulguée dans la note descriptive de G3 permettait de réconcilier le bénéfice net divulgué dans les autres groupes. On s'attendait que les DC dotés d'un niveau élevé d'I.E. disposent d'une meilleure capacité à reconnaître leurs émotions, à les comprendre et à les gérer, et ainsi, que leurs jugements ne soient pas influencés par les effets négatifs que peuvent engendrer les émotions comme la peur et l'anxiété. Toutefois, les résultats indiquent que les DC semblent demeurer fixés sur les données perçues plus rassurantes, comme le bénéfice net, et n'ont pas osé se fier un peu plus aux informations présentes dans les notes complémentaires et ainsi s'aventurer à l'extérieur de cette zone sécurisante.

Une deuxième raison pouvant expliquer l'absence d'influence de la variable modératrice de l'I.E. peut, mise à part la décision sur le taux d'intérêt, être le peu de variance observable pour l'ensemble des variables dépendantes, contribuant à limiter la possibilité d'observer un quelconque impact de la variable modératrice de l'I.E. Une autre raison pouvant expliquer l'effet modérateur non significatif de l'I.E. peut être le fait que l'émotion principale à laquelle font face les DC semble être l'anxiété, et que le concept de l'I.E. utilisé dans cette recherche fait plutôt référence à une constellation de dispositions concernant les émotions; ainsi, il est possible qu'une mesure précise de la capacité des DC à identifier, comprendre, gérer et utiliser leur émotion relative à l'anxiété n'ait pu être obtenu dans ce contexte avec la mesure de l'I.E. utilisée. Finalement, cette absence d'influence de la variable modératrice peut s'expliquer par les conditions et les contraintes de l'expérimentation en lien avec le concept de la rationalité substantive étudié par Simon (1976). Des explications détaillées sont fournies à ce sujet à la section 5.4 lors de l'énoncé des limites relatives à cette recherche.

En résumé, malgré l'absence d'un effet modérateur significatif de l'I.E., il demeure que selon les études pertinentes constituant le cadre théorique sur lequel s'appuie cette recherche, il est possible que les jugements et les décisions des DC soient influencés par certaines de leurs caractéristiques personnelles. La capacité à identifier, comprendre, gérer et utiliser ses émotions et celles des autres correspond à une de ces caractéristiques. Toutefois, les présents résultats de recherche ne permettent pas de conclure l'effet modérateur de l'I.E., telle qu'elle a été conceptualisée et mesurée dans cette étude, dans les relations entre premièrement, le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements de la CR et de la CT, et dans un deuxième temps, entre les jugements établis par les DC quant à la CR et la CT et la décision d'octroi de prêt ainsi que la décision sur le taux d'intérêt.

5.3 Contributions et implications

Considérant l'augmentation de plus en plus importante de la complexité du processus décisionnel des utilisateurs professionnels comme les DC, conséquence de l'évolution de certains facteurs comme l'augmentation de l'incertitude et de l'instabilité dans les environnements financiers et d'affaires, combinée à un changement de normalisation comptable sans précédent au Canada, il nous apparaissait important d'examiner si des variables autres que celles déjà étudiées dans la littérature pouvaient avoir une influence sur le processus décisionnel des DC. Cette étude est une recherche expérimentale qui, en premier lieu, montre la différence qu'a eue la constatation aux résultats d'une charge relative aux provisions par rapport à la divulgation par voie de note de la même information sur les jugements et décisions de banquiers, et en second lieu, innove en examinant la présence d'un effet modérateur d'une variable correspondant à une caractéristique personnelle des DC, l'I.E.

Cette recherche contribue à l'avancement des sciences comptables en établissant un pont entre les modèles de prise de décision traditionnels étudiés dans la littérature en sciences

comptables portant sur le processus décisionnel des DC et la littérature du domaine de la psychologie portant sur le rôle de l'I.E. dans le processus de prise de décision.

Cette recherche se distingue des études précédentes puisqu'elle étudie l'effet modérateur de l'I.E. sur les jugements et les décisions des DC. Cette recherche contribue ainsi à l'avancement des connaissances en permettant d'améliorer notre compréhension des facteurs, incluant les caractéristiques individuelles des DC, qui influencent leurs jugements et leurs décisions dans un contexte de changement de normalisation comptable.

Ces travaux peuvent aussi avoir une implication sur le discours entourant les impacts de la divulgation de l'information en lien avec la convergence internationale des normes comptables, ainsi que pour les organismes de normalisation. En effet, l'accès à du financement par les petites et moyennes entreprises peut être influencé indirectement par la comptabilisation et la présentation de l'information financière, puisque celles-ci peuvent influencer directement les jugements et décisions des utilisateurs d'états financiers que sont les DC.

Les DC ont été, de façon significative, influencés par le troisième niveau de divulgation de l'information relative aux provisions, soit celui où la charge relative aux provisions constatée à l'état des résultats était plus petite, ce qui avait pour conséquence de présenter un bénéfice net supérieur. Dans l'établissement de leurs jugements et de leurs décisions, il peut être surprenant, compte tenu de leur expertise, que les participants de G3 ne semblent pas avoir considéré l'information divulguée dans la note complémentaire qui leur permettait de réconcilier le bénéfice net avec celui divulgué dans les autres groupes. Peut-être les participants de G3 ont-ils été influencés par le bénéfice net de l'état des résultats qui était supérieur et avec une tendance positive (par rapport à G1 et G2). Ces résultats suggèrent une possible fixation fonctionnelle des participants sur le bénéfice publié à l'état des résultats et sont en accord avec Dearman et Shield (2005) qui concluaient que la fixation fonctionnelle n'était pas automatiquement éliminée par les connaissances en comptabilité ou l'expérience.

Cette recherche peut représenter des contributions importantes pour les institutions financières, notamment celle ayant participé à l'étude, le Mouvement Desjardins. Les résultats de cette recherche contribuent à mettre en lumière et expliquer certaines défaillances des officiers de crédit dans leur traitement de l'information financière. Bien que le but de cette recherche n'était pas de mesurer la performance des DC, les résultats de celle-ci permettent indirectement de mesurer le niveau de cohérence dans la façon dont un dossier est analysé et le consensus qui se dégage dans la prise de décision. Les résultats de cette recherche permettront également au Mouvement Desjardins de mieux comprendre la difficulté que peut causer aux DC l'évolution rapide de normes comptables de plus en plus complexes. Aussi, les résultats de cette recherche permettront au Mouvement Desjardins d'apprécier l'efficacité de leurs pratiques et normes institutionnelles quant à l'encadrement fourni aux DC dans la réalisation de leur processus décisionnel en constatant l'absence d'impact modérateur de l'I.E. dans toutes les relations présentées entre les niveaux de divulgation de l'information relative aux provisions, les jugements et les décisions des DC. Finalement, les résultats de cette étude lui seront utiles pour orienter ses programmes de formation continue afin d'améliorer le niveau de cohérence dans la façon dont un dossier est analysé.

5.4 Limites de l'étude

Les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche ainsi que les conclusions qui y sont formulées doivent être interprétés en tenant compte de certaines limites. Tout d'abord, le plan expérimental utilisé ne considère pas tous les coûts et avantages associés au processus décisionnel des DC comme dans une situation réelle. Les efforts à consacrer à l'étude du dossier, l'influence de la compétition entre institutions financières, l'atteinte d'objectifs dans le cadre du plan d'affaires de l'institution et la rémunération incitative liée au travail effectué sont des exemples de tels coûts et avantages.

Deuxièmement, les participants disposaient de moins d'informations et de temps que les DC recevant une demande de prêt réelle. Cette quantité moindre d'informations provient également du fait que les DC, dans le cadre de leur travail habituel d'analyse de demandes de financement, ont l'occasion de rencontrer le ou les représentants de l'entreprise emprunteuse sur une période de temps plus ou moins longue, contribuant ainsi à un échange de signaux transitant dans les deux sens, provoquant la naissance de plusieurs émotions qui doivent être identifiées, comprises, gérées et utilisées comme éléments d'information dans leur processus décisionnel. Comme il s'agissait d'un cas fictif, il est fort probable que les facultés liées à l'I.E. des DC n'ont pas été sollicitées comme cela aurait été le cas dans un cas réel, ce qui peut expliquer l'absence de résultats significatifs en ce qui a trait à la variable modératrice de l'I.E. Comme l'aborde Simon (1976) en parlant de la rationalité substantive, le comportement des DC soumis à l'expérimentation était teinté de l'atteinte d'un but précis à l'intérieur des limites imposées par les conditions et les contraintes propres à l'expérimentation, il est fort possible, dans le cas d'une telle expérimentation, qu'il n'y ait eu aucun lieu commun entre le processus d'analyse économique et quelques notions en psychologie. Il aurait pu être intéressant de demander aux participants s'ils disposaient de toute l'information nécessaire pour prendre les décisions demandées, et faire la distinction entre les décisions de routine et les décisions innovatrices.

Troisièmement, les changements de normes comptables étant relativement récents au moment où a eu lieu l'expérimentation, il peut être possible que les DC n'étaient pas familiers avec le format de présentation de l'information relative aux provisions sous les normes internationales, ce qui pourrait influencer la nature des réponses obtenues. Cela pourrait contribuer au fait qu'une des raisons pouvant expliquer que le format de présentation ait eu un impact sur les jugements de ceux-ci est que le type d'information manipulé est habituellement moins fréquente et de plus petite amplitude pour eux.

Quatrièmement, le modèle institutionnel présenté correspond plutôt à une grille d'analyse aidant à la prise de décision. En pratique, d'autres éléments peuvent être considérés dans la décision d'octroi du prêt et la détermination du taux d'intérêt tels le montant du prêt, la durée

du terme retenu, la présence de garantie tangible (impact sur le calcul du taux de pertes potentiel à inclure dans le taux d'intérêt) et la rentabilité globale du compte pour l'institution. D'autres éléments pourraient être l'expérience des DC et la qualité de la relation établie avec l'emprunteur.

Cinquièmement, même s'il s'agit d'une expérimentation où l'on prévoit contrôler le plus d'éléments possible, certains de ceux-ci ne peuvent l'être, comme le temps réel consacré par chaque participant pour répondre au questionnaire, l'identité réelle du répondant ou le recours à des outils non prévus. Comme le mentionnent DeJong et Forsythe (1992), une expérimentation ne correspond pas à une création parfaite du monde réel.

Sixièmement, les mesures par autoévaluation font l'objet de quelques critiques dans les publications scientifiques. Une de celle-ci est que ce type de mesure est sujet au biais de désirabilité sociale, soit le risque que les répondants ne soient pas honnêtes dans leurs réponses et cherchent à faire bonne figure (Wong et Law, 2004). Toutefois, Mikolajczak *et al.* (2007) ont trouvé que l'utilisation du TEIQue permet de minimiser de façon importante ce biais. Une seconde critique concerne les faibles associations qu'elles proposent entre l'I.E. et les formes traditionnelles de l'intelligence et leur plus forte association avec les traits de personnalité (MacCann *et al.*, 2003). Selon Davies *et al.* (1998), la force de ces associations souligne la possibilité que ces deux concepts mesurent la même chose (Davies *et al.*, 1998). Une troisième critique provient de Chartrand (2005) qui mentionne que des travaux de recherche montrent que les individus ne sont pas totalement conscients de leurs propres réactions à des stimuli émotionnels dans la vie de tous les jours, ces individus traitant plutôt les informations de façon automatique en se comportant de façon spontanée à de nombreuses occasions. Ainsi, il pourrait arriver que les mesures par autoévaluation ne puissent capturer toutes les émotions de façon précise même si ces émotions jouent un rôle important dans le processus décisionnel.

5.5 Avenues de recherche

Les résultats de cette étude pourront susciter des recherches additionnelles. Une extension potentielle de la présente recherche serait de la reproduire sur d'autres groupes d'utilisateurs professionnels d'états financiers, tels les investisseurs professionnels ou les analystes financiers, sur des groupes d'utilisateurs non professionnels, pour lesquels le processus décisionnel est probablement moins encadré que celui des utilisateurs professionnels, ainsi que sur d'autres prises de décision. Si les résultats d'une telle étude corroborent ceux obtenus par la présente recherche, ils permettront d'améliorer la validité externe des résultats obtenus.

Les travaux d'Ansiau *et al.* (2011) et de Jarboui et Boujelbene (2012) présentés dans la revue de la littérature de cette thèse ont mis en évidence l'existence de biais décisionnels pouvant être des facteurs déterminants afin d'expliquer certaines distorsions des décisions d'affaires. En fait, Jarboui et Boujelbene (2012) mettent en évidence que les DC peuvent être influencés par certains biais décisionnels, alors qu'Ansiau *et al.* (2011) constatent que l'I.E. a un impact sur les biais décisionnels. Il serait donc intéressant d'étudier la relation entre l'I.E. des DC et ces biais décisionnels correspondant à l'aversion à la perte, le manque de flexibilité cognitive, l'optimisme, l'erreur de conjonction et la surconfiance.

À la lumière d'une des limites évoquée à la sous-section précédente, le manque potentiel de familiarité des DC avec les normes internationales, justifiée du fait que l'expérimentation a été réalisée peu de temps après que les premiers états financiers préparés selon les IFRS ne soient disponibles, il serait intéressant de reproduire cette étude avec la même population dans quelques années afin de comparer les résultats obtenus en considérant le niveau de connaissance et d'expertise acquis par les DC. Dans le même sens, considérant la modification apportée par Desjardins à son système de cotation du risque de crédit depuis la collecte de données, il serait également intéressant de reproduire cette étude avec la même population afin de comparer les résultats obtenus en considérant les deux systèmes de cotation. Bien que les principes sous-jacents d'évaluation demeurent les mêmes dans le

nouveau système de cotation, on ne peut savoir si les réponses obtenues quant aux quatre variables dépendantes seraient les mêmes ou non.

Comme les DC n'ont pas été influencés de façon significative par la divulgation de l'information relative aux provisions par voie de note complémentaire, l'examen de leur processus de calcul des fonds générés représente une autre avenue de recherche. Le cout relatif aux provisions est-il être considéré comme une charge? Si oui, cette charge joue-t-elle un rôle dans le calcul des fonds disponibles? En effet, le cout relatif aux provisions ne correspond pas à une sortie de fonds, ceci contribuant à présenter le même montant de fonds générés par les activités d'exploitation dans tous les groupes expérimentaux. Les participants semblent avoir accordé une prépondérance au bénéfice net sans le redresser d'une quelconque charge relative aux provisions malgré le fait que l'état des flux de trésorerie incluait un tel ajustement dans le calcul des fonds générés par l'exploitation.

Considérant le peu de variabilité observée dans la détermination de la CR par les DC, et le fait que ce jugement de la CR est au minimum obtenu par l'étude de six facteurs de risque présentés dans le modèle de cotation du risque de crédit, il serait intéressant de réaliser une étude plus approfondie sur ce qui pourrait être des jugements préalables ou intermédiaires au jugement de la CR afin d'examiner l'effet du niveau de divulgation de l'information et l'impact de la variable modératrice de l'I.E. sur ces jugements. Ces jugements intermédiaires, non spécifiquement encadrés par les pratiques institutionnelles, pourraient correspondre aux perceptions du risque des DC relativement à des éléments comme la performance de l'entreprise, sa situation financière, sa capacité à respecter ses obligations et ses perspectives de croissance.

Toujours dans le but d'améliorer notre compréhension du processus décisionnel des DC, il pourrait être intéressant d'évaluer la propension au risque de ces utilisateurs d'états financiers en simulant un contexte d'incertitude. La mesure de cette variable obtenue à l'aide d'un questionnaire auto-rapporté pourrait être examinée à la lumière de données factuelles concernant les décisions réelles prises par un groupe de DC au cours d'une certaine période.

Considérant la complexité sans cesse grandissante du processus décisionnel des DC, de la présence dans la littérature du modèle de la CFT qui fait une place importante à diverses caractéristiques personnelles des individus pouvant expliquer une partie de leur processus décisionnel, et l'ensemble des résultats non significatifs obtenus dans la présente thèse quant à l'impact de la variable de l'I.E. sur les relations entre les variables indépendantes et dépendantes, il apparaît pertinent de poursuivre les travaux afin d'identifier et modéliser d'autres facteurs pouvant intervenir dans le processus décisionnel des DC, dans le but d'améliorer notre compréhension de ce processus. De façon plus particulière, il serait intéressant d'isoler les principales émotions en cause chez les DC lors de la réalisation de leur processus décisionnel et de limiter l'étude du rôle potentiel de l'I.E. à certains facteurs composant le modèle de l'I.E.-trait et espérer trouver des résultats plus précis quant à ce rôle modérateur attendu sur les jugements et les décisions des DC.

Une autre façon d'étudier l'impact modérateur de l'I.E. dans la relation entre le niveau de divulgation de l'information relative aux provisions et les jugements et décisions des DC serait la réalisation d'une étude qualitative comportant un nombre plus restreint de DC. Une telle étude permettrait d'augmenter la profondeur de l'analyse effectuée, d'améliorer l'interprétation que l'on peut faire des résultats et une plus grande proximité aux données, augmentant ainsi le réalisme des travaux réalisés. Une étude complémentaire pourrait également être réalisée dans un contexte relatif à d'autres changements de normalisation comptable (autre que les provisions comptables) mettant en évidence les exigences des normes canadiennes versus les normes internationales.

ANNEXE A

CAS EXPÉRIMENTAL L'ENTREPRISE ABC INC. PRÉSENTÉ AU GROUPE 1 SELON LA NORME CANADIENNE DU CHAPITRE 3290

Rimouski, le 9 janvier 2012

Madame la Directrice de comptes
Monsieur le Directeur de comptes
Centre Financier aux Entreprises Desjardins

Objet : Participation à un projet de recherche réalisé en collaboration
avec le Mouvement Desjardins

Madame, Monsieur,

J'aimerais solliciter votre participation pour un important projet de recherche qui porte sur l'impact de diverses informations contenues dans les états financiers sur la prise de décision des directeurs de comptes des Centres financiers aux entreprises du Mouvement Desjardins.

L'importance de ce projet a été reconnue par votre DCFE qui m'a autorisé à vous transmettre cette demande. Votre collaboration est essentielle au succès de cette étude. Je comprends que votre temps est précieux, ayant occupé un poste semblable au vôtre au CFE du Bas-Saint-Laurent pendant près de 11 ans. En ce sens, j'ai réduit le temps nécessaire pour participer au projet à 30 minutes environ.

Afin de réaliser ce projet, je vous demande d'analyser les informations (rapport du vérificateur, états financiers et notes afférentes) relatives à une entreprise fictive (voir document ci-joint) et de répondre à un questionnaire. Ce dernier est composé de questions professionnelles directement liées à une demande de prêt pour l'entreprise ainsi que de questions d'ordre démographiques et socioémotionnelles. Je vous invite à retourner ces documents dans l'enveloppe préaffranchie d'ici dix jours.

Soyez assuré que toutes les informations que vous fournirez demeureront confidentielles. De plus, si vous désirez recevoir un rapport sommaire des résultats de cette étude, vous n'avez qu'à remplir la section à cet effet dans la lettre d'information en annexe. Je vous ferai parvenir votre copie des résultats aussitôt que les analyses seront complétées.

Je vous remercie de votre précieuse collaboration.

Bruce Lagrange, CA, M.Sc.
Professeur, Département des Sciences de la gestion
Université du Québec à Rimouski

Cas expérimental

Description de l'entreprise

L'entreprise ABC inc. œuvre dans le domaine de la fabrication de produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles.

L'année financière de ABC inc. se termine le 31 octobre.

Financement demandé

BUT :	Acquisition d'un équipement industriel au cout de 800 000 \$ nécessaire dans le processus de fabrication de l'entreprise. L'équipement acquis est destiné à remplacer l'équipement actuel devenu désuet. Nous prévoyons une croissance normale des revenus pour les prochaines années. Le niveau d'activités de 2010 devrait donc être représentatif du niveau prévu pour les prochaines années.
PRÊT DEMANDÉ :	600 000 \$
DURÉE :	7 ans (considérant les normes de ce secteur)
SERVICE DE LA DETTE :	105 180 \$ par année pour ce prêt (incluant le capital et les intérêts)
GARANTIE :	Équipement ayant une forte valeur de revente puisque très en demande dans tous les pays industrialisés. Le financement correspond à 75 % de la valeur de l'équipement. Considérez dans votre décision que l'aspect « garantie » est adéquat et conforme à vos politiques de financement. Selon un expert externe, ce nouvel équipement aura une durée de vie utile minimale de 10 ans.
MISE DE FONDS :	Elle correspond à 25 % du cout de l'équipement. Un montant de 137 500 \$ proviendra de l'encaisse et un montant de 62 500 \$ proviendra de l'encaissement de l'avance à un actionnaire.
AUTRES:	Les éléments suivants sont considérés comme étant adéquats et satisfaisants : Direction; Position dans le marché; Qualité des actifs; Exploitation.

Résultats financiers récents (tirés des états financiers de ABC pour l'exercice terminé le 31 octobre 2010).

	2010	2009
<i>Bénéfice net</i>	104 747,00 \$	149 448,00 \$
<i>Pourcentage d'augmentation des ventes</i>	18,11 %	14,57 %
<i>Ratio de fonds de roulement</i>	1,93	2,53
<i>Ratio de marge bénéficiaire nette</i>	2,18 %	3,68 %
<i>Rendement des capitaux propres</i>	14,18 %	23,46 %
<i>Bénéfice par action</i>	0,70 \$	0,99 \$
<i>Ratio de capitalisation (Capitaux propres/Actif)</i>	48,81 %	56,34 %
<i>Dividendes payés sur les actions ordinaires</i>	0,00 \$	0,17 \$

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de ABC inc.

Nous avons vérifié le bilan de **ABC inc.** au 31 octobre 2010 et l'état des résultats et bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 31 octobre 2010 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptable agréé
Comptable agréé, CA auditeur

ABC INC.**RÉSULTATS ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010**

	2010	2009
	\$	\$
CHIFFRE D’AFFAIRES	4 793 912	4 058 759
Cout des produits vendus (Tableau A)	3 001 557	2 541 496
BÉNÉFICE BRUT	1 792 355	1 517 263
CHARGES		
Frais de fabrication (Tableau B)	745 484	707 864
Frais administratifs	507 072	495 202
Frais financiers (Tableau C)	11 332	13 669
Amortissement des immobilisations corporelles (note 4)	19 029	18 425
	1 282 917	1 235 160
	509 438	282 103
AUTRES ÉLÉMENTS FINANCIERS		
Subventions	7 076	9 999
Gain sur taux de change	6 253	6 747
Autres charges	(393 450)	(114 345)
	(380 121)	(97 599)
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	129 317	184 504
IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES		
Exigibles	23 051	33 231
Futurs	1 519	1 825
	24 570	35 056
BÉNÉFICE NET	104 747	149 448
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Solde au début de l’exercice	485 211	360 763
Dividendes	-	(25 000)
Solde à la fin de l’exercice	589 958	485 211

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.**BILAN****Au 31 OCTOBRE 2010****2010****2009**

\$

\$

ACTIF**ACTIF À COURT TERME**

Encaisse	483 811	263 425
Débiteurs (note 3)	387 396	288 152
Impôts sur les bénéfices à recevoir	32 478	32 413
Stocks	298 856	215 041
Frais payés d'avance	4 323	3 816
	1 206 864	802 847

AVANCE À UN ACTIONNAIRE, sans intérêts**62 500**

65 000

IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 4)**245 405**

255 836

ACTIFS D'IMPÔTS FUTURS**1 807**

3 326

1 516 576**1 127 009****PASSIF****PASSIF À COURT TERME**

Créditeurs et frais courus (note 6)	602 451	295 631
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 7)	22 000	22 000
	624 451	317 631

DETTE À LONG TERME (note 7)**152 167**

174 167

776 618

491 798

CAPITAUX PROPRES

Capital-actions (note 8)	150 000	150 000
Bénéfices non répartis (déficit)	589 958	485 211
	739 958	635 211
	1 516 576	1 127 009

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

_____, administrateur
 _____, administrateur

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.**FLUX DE TRÉSORERIE****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009**

\$

\$

ACTIVITÉS D'EXPLOITATION

Bénéfice net

104 747

149 448

Éléments sans incidence sur la trésorerie :

Impôts futurs

1 519

1 825

Amortissement des immobilisations corporelles

19 029

18 425

125 295

169 698

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 9)

123 189

29 364

248 484

199 062

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Encaissement d'avances à un actionnaire

2 500

(20 000)

Acquisitions d'immobilisations corporelles

(8 598)

(20 899)

(6 098)

(40 899)

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Remboursement de la dette à long terme

(22 000)

(22 000)

Dividendes versés

-

(25 000)

(22 000)

(47 000)

**AUGMENTATION DE LA TRÉSORERIE ET DES
ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE****220 386**

111 163

TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE**AU DÉBUT DE L'EXERCICE****263 425**

152 262

TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE**À LA FIN DE L'EXERCICE****483 811**

263 425

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont constitués de l'encaisse et du découvert bancaire.

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

1 - STATUTS CONSTITUTIFS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La société a été constituée en vertu de la Partie 1A de la *Loi sur les sociétés par actions du Québec*. Elle fabrique des produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles.

2 - PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction procède à des estimations et pose des hypothèses qui ont une incidence sur le montant présenté au titre des actifs et des passifs, sur l'information fournie à l'égard des actifs et passifs éventuels à la date des états financiers et sur le montant présenté au titre des produits et des charges au cours de la période considérée. Ces estimations sont révisées périodiquement et des ajustements sont apportés au besoin aux résultats de l'exercice au cours duquel ils deviennent connus.

CONSTATATION DES PRODUITS

Les revenus sont constatés lorsque les produits sont vendus et que les services sont rendus conformément aux conditions des accords de vente et que le prix a été établi ou peut être déterminé.

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La société utilise la méthode des impôts futurs pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices.

STOCKS

Les stocks, composés uniquement de matières premières sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation selon la méthode de l'épuisement successif.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations sont comptabilisées au coût d'acquisition. Elles sont amorties en fonction de leur durée de vie utile respective selon les méthodes et les taux suivants :

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

2 - PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (SUITE)

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux</u>
Immeuble	Dégressive	5 %
Équipement	Dégressive	20 %
Équipement de bureau	Dégressive	20 %
Enseigne	Dégressive	20 %
Équipement informatique	Dégressive	30 %

CONVERSION DES COMPTES EXPRIMÉS EN DEVISES

La société utilise la méthode temporelle pour la conversion de ses comptes exprimés en devises.

Les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au cours du change à la fin de l'exercice. Les autres éléments d'actif et de passif sont convertis au cours d'origine. Les soldes des comptes paraissant à l'état des résultats, à l'exception du coût des stocks et de l'amortissement qui sont convertis au cours d'origine, sont convertis aux cours moyens de l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice.

3 - DÉBITEURS

	2010 \$	2009 \$
Comptes clients	390 396	290 652
Provision pour créances douteuses	<u>(3 000)</u>	<u>(2 500)</u>
	<u>387 396</u>	<u>288 152</u>

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

4 - IMMOBILISATIONS	Solde au	Additions	Solde à
CORPORELLES	début		la fin
COUT	\$	\$	\$
Terrain	28 806	-	28 806
Immeuble	467 795	-	467 795
Équipement	456 709	8 347	465 056
Équipement de bureau	19 285	-	19 285
Équipement informatique	26 558	251	26 809
Enseigne	<u>1 392</u>	<u>-</u>	<u>1 392</u>
AMORTISSEMENT CUMULÉ	<u>1 000 545</u>	<u>8 598</u>	<u>1 009 143</u>
Immeuble	283 838	9 198	293 036
Équipement	422 462	7 684	430 146
Équipement de bureau	14 101	1 037	15 138
Équipement informatique	23 112	1 071	24 183
Enseigne	<u>1 196</u>	<u>39</u>	<u>1 235</u>
	<u>744 709</u>	<u>19 029</u>	<u>763 738</u>
VALEUR NETTE	<u>255 836</u>		<u>245 405</u>

5 - EMPRUNT BANCAIRE

L'emprunt bancaire, au taux de base plus 1,5 %, d'un montant autorisé de 250 000 \$, es renouvelable annuellement. Cet emprunt est garanti par une hypothèque mobilière sans dépossession sur les stocks et les comptes clients. Au 31 octobre 2010, la marge de crédit bancaire est inutilisée. La convention de crédit exige le maintien de certains ratios et d'un niveau de valeur corporelle. Au 31 octobre 2010, ces ratios sont respectés.

ABC INC.**NOTES COMPLÉMENTAIRES****Au 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****6 - CRÉDITEURS**

Fournisseurs et frais courus	152 741	142 416
Salaires à payer	32 375	21 694
Sommes à remettre à l'état	23 885	17 176
Autres passifs	<u>393 450</u>	<u>114 345</u>
	<u>602 451</u>	<u>295 631</u>

7 - DETTE À LONG TERME

Emprunt, au taux de base plus 1 %, remboursable en versements égaux et consécutifs de 1 833 \$ en capital plus les intérêts, garanti par le terrain et l'immeuble d'une valeur de 226 581 \$	174 167	196 167
Portion échéant au cours du prochain exercice	<u>22 000</u>	<u>22 000</u>
	<u>152 167</u>	<u>174 167</u>

8- CAPITAL-ACTIONS

Autorisé et émis en nombre illimité et sans valeur nominale :

150 000 actions de catégorie A, votantes et participantes	<u>150 000</u>	<u>150 000</u>
---	-----------------------	----------------

9- FLUX DE TRÉSORERIE

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement :

Débiteurs	(99 244)	12 492
Impôts sur les bénéfices	(65)	(2 745)
Stocks	(83 815)	(9 781)
Frais payés d'avance	(507)	1 134
Créditeurs et frais courus	<u>306 820</u>	<u>28 264</u>
	<u>123 189</u>	<u>29 364</u>

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

10- OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Au cours de l'exercice, la société a versé à une société sous contrôle commun des honoraires de gestion d'un montant de 24 000 \$ (2009 : 24 000 \$).

Ces opérations sont comptabilisées à la valeur d'échange, qui est la contrepartie établie et acceptée par les apparentés.

11- INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de crédit

Il y a concentration du risque de crédit lorsqu'un groupe de clients présentent une caractéristique économique commune qui fait que des changements d'ordre économique ou autre influent de la même façon sur leur capacité de remplir leurs obligations. Pour la société, les concentrations importantes du risque de crédit se rapportent à des secteurs d'activités. Pour ce qui est des comptes clients, la société ne court aucun risque important à l'égard d'un client unique.

Risque de juste valeur

La juste valeur de l'encaisse, des débiteurs et des créditeurs et frais courus se rapprochent de leur juste valeur en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable en raison de son taux d'intérêt variable.

12- ÉVENTUALITÉ

Dans le cours normal de ses activités, la société est exposée à diverses réclamations et poursuites judiciaires. La direction est d'avis qu'une provision adéquate a été constituée à l'égard des déboursés qui pourraient découler de ces litiges et elle ne prévoit donc pas d'incidence défavorable importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

ABC INC.**RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****TABLEAU A****COUT DES PRODUITS VENDUS**

Stocks au début de l'exercice	215 041	205 233
Achats et frais de fabrication imputés	2 176 207	1 702 151
Main d'œuvre directe	<u>909 165</u>	<u>849 153</u>
	3 300 413	2 756 537
Stocks à la fin de l'exercice	<u>(298 856)</u>	<u>(215 041)</u>
	<u>3 001 557</u>	<u>2 541 496</u>

TABLEAU B**FRAIS DE FABRICATION**

Salaires et charges sociales	743 374	711 359
Entretien et réparations	192 143	164 086
Sous-traitance	174 698	166 758
Assurances	164 290	153 520
Énergie	58 182	53 521
Taxes	48 447	46 951
Frais de fabrication imputés au cout des produits vendus	<u>(635 650)</u>	<u>(588 331)</u>
	<u>745 484</u>	<u>707 864</u>

TABLEAU C**FRAIS FINANCIERS**

Intérêts et frais bancaires	4 111	3 582
Intérêts sur dette long terme	<u>7 221</u>	<u>10 087</u>
	<u>11 332</u>	<u>13 669</u>

ANNEXE B

CAS EXPÉRIMENTAL
L'ENTREPRISE ABC INC.
PRÉSENTÉ AU GROUPE 2
SELON LA NORME INTERNATIONALE IAS 37

Rimouski, le 9 janvier 2012

Madame la Directrice de comptes
Monsieur le Directeur de comptes
Centre Financier aux Entreprises Desjardins

Objet : Participation à un projet de recherche réalisé en collaboration
avec le Mouvement Desjardins

Madame, Monsieur,

J'aimerais solliciter votre participation pour un important projet de recherche qui porte sur l'impact de diverses informations contenues dans les états financiers sur la prise de décision des directeurs de comptes des Centres financiers aux entreprises du Mouvement Desjardins.

L'importance de ce projet a été reconnue par votre DCFE qui m'a autorisé à vous transmettre cette demande. Votre collaboration est essentielle au succès de cette étude. Je comprends que votre temps est précieux, ayant occupé un poste semblable au vôtre au CFE du Bas-Saint-Laurent pendant près de 11 ans. En ce sens, j'ai réduit le temps nécessaire pour participer au projet à 30 minutes environ.

Afin de réaliser ce projet, je vous demande d'analyser les informations (rapport du vérificateur, états financiers et notes afférentes) relatives à une entreprise fictive (voir document ci-joint) et de répondre à un questionnaire. Ce dernier est composé de questions professionnelles directement liées à une demande de prêt pour l'entreprise ainsi que de questions d'ordre démographiques et socioémotionnelles. Je vous invite à retourner ces documents dans l'enveloppe préaffranchie d'ici dix jours.

Soyez assuré que toutes les informations que vous fournirez demeureront confidentielles. De plus, si vous désirez recevoir un rapport sommaire des résultats de cette étude, vous n'avez qu'à remplir la section à cet effet dans la lettre d'information en annexe. Je vous ferai parvenir votre copie des résultats aussitôt que les analyses seront complétées.

Je vous remercie de votre précieuse collaboration.

Bruce Lagrange, CA, M.Sc.
Professeur, Département des Sciences de la gestion
Université du Québec à Rimouski

CAS EXPÉRIMENTAL

Description de l'entreprise

L'entreprise ABC inc. œuvre dans le domaine de la fabrication de produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles. L'année financière de ABC inc. se termine le 31 octobre.

Financement demandé

BUT :	Acquisition d'un équipement industriel au cout de 800 000 \$ nécessaire dans le processus de fabrication de l'entreprise. L'équipement acquis est destiné à remplacer l'équipement actuel devenu désuet. Nous prévoyons une croissance normale des revenus pour les prochaines années. Le niveau d'activités de 2010 devrait donc être représentatif du niveau prévu pour les prochaines années.
PRÊT DEMANDÉ :	600 000 \$
DURÉE :	7 ans (considérant les normes de ce secteur)
SERVICE DE LA DETTE :	105 180 \$ par année pour ce prêt (incluant le capital et les intérêts)
GARANTIE :	Équipement ayant une forte valeur de revente puisque très en demande dans tous les pays industrialisés. Le financement correspond à 75 % de la valeur de l'équipement. Considérez dans votre décision que l'aspect « garantie » est adéquat et conforme à vos politiques de financement. Selon un expert externe, ce nouvel équipement aura une durée de vie utile minimale de 10 ans.
MISE DE FONDS :	Elle correspond à 25 % du cout de l'équipement. Un montant de 137 500 \$ proviendra de l'encaisse et un montant de 62 500 \$ proviendra de l'encaissement de l'avance à un actionnaire.
AUTRES:	Les éléments suivants sont considérés comme étant adéquats et satisfaisants : Direction; Position dans le marché; Qualité des actifs; Exploitation.

Résultats financiers récents (tirés des états financiers de ABC pour l'exercice terminé le 31 octobre 2010).

	2010	2009
<i>Bénéfice net</i>	104 747,00 \$	149 448,00 \$
<i>Pourcentage d'augmentation des ventes</i>	18,11 %	14,57 %
<i>Ratio de fonds de roulement</i>	1,93	2,53
<i>Ratio de marge bénéficiaire nette</i>	2,18 %	3,68 %
<i>Rendement des capitaux propres</i>	14,18 %	23,46 %
<i>Bénéfice par action</i>	0,70 \$	0,99 \$
<i>Ratio de capitalisation (Capitaux propres/Actif)</i>	48,81 %	56,34 %
<i>Dividendes payés sur les actions ordinaires</i>	0,00 \$	0,17 \$

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de ABC inc.

Nous avons vérifié le bilan de **ABC inc.** au 31 octobre 2010 et l'état des résultats, de la variation des capitaux propres et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 31 octobre 2010 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les normes internationales d'information financières.

Comptable agréé
Comptable agréé, CA auditeur

ABC INC.**ÉTAT DU RÉSULTAT ÉTENDU****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010**

	2010	2009
	\$	\$
CHIFFRE D’AFFAIRES	4 793 912	4 058 759
Cout des produits vendus (Tableau A)	3 001 557	2 541 496
BÉNÉFICE BRUT	1 792 355	1 517 263
CHARGES		
Frais de fabrication (Tableau B)	762 366	724 142
Frais administratifs	509 219	497 349
Frais financiers (Tableau C)	11 332	13 669
	1 282 917	1 235 160
AUTRES ÉLÉMENTS FINANCIERS		
Subventions	7 076	9 999
Gain sur taux de change	6 253	6 747
Autres charges (note 8)	(393 450)	(114 345)
	(380 121)	(97 599)
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	129 317	184 504
IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES		
Exigibles	23 051	33 231
Différés	1 519	1 825
	24 570	35 056
RÉSULTAT NET ET RÉSULTAT ÉTENDU	104 747	149 448

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

ÉTAT DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

Au 31 OCTOBRE 2010

	Actions ordinaires	Bénéfices non répartis	Total
Solde au 1^{er} novembre 2008	150 000	360 763	510 763
Bénéfice de la période	-	149 448	149 448
Dividendes	-	(25 000)	(25 000)
Solde au 31 octobre 2009	150 000	485 211	635 211
Bénéfice de la période	-	104 747	104 747
Dividendes	-	-	-
Solde au 31 octobre 2010	150 000	589 958	739 958

**POUR LE CONSEIL
D'ADMINISTRATION**

_____ administrateur
_____ administrateur

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

BILAN		
Au 31 OCTOBRE 2010	2010	2009
	\$	\$
ACTIF		
ACTIF À COURT TERME		
Encaisse	483 811	263 425
Débiteurs (note 3)	387 396	288 152
Impôts sur les bénéfices à recevoir	32 478	32 413
Stocks	298 856	215 041
Frais payés d'avance	4 323	3 816
	1 206 864	802 847
AVANCE À UN ACTIONNAIRE, sans intérêts	62 500	65 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 4)	245 405	255 836
ACTIFS D'IMPÔTS DIFFÉRÉS	1 807	3 326
	309 712	324 162
ACTIF LONG TERME	1 516 576	1 127 009
PASSIF		
PASSIF À COURT TERME		
Créditeurs et frais courus (note 6)	189 001	181 286
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 7)	22 000	22 000
Provision (note 8)	413 450	114 345
	624 451	317 631
DETTE À LONG TERME (note 7)	152 167	174 167
	776 618	491 798

CAPITAUX PROPRES

Capital-actions (note 9)	150 000	150 000
Bénéfices non répartis (déficit)	589 958	485 211
	739 958	635 211
	1 516 576	1 127 009

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

_____, administrateur
 _____, administrateur

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.**FLUX DE TRÉSORERIE****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****ACTIVITÉS D'EXPLOITATION**

Bénéfice net

104 747

149 448

Éléments sans incidence sur la trésorerie :

Impôts différés

1 519

1 825

Provision

299 105

-

Amortissement des immobilisations corporelles

19 029

18 425

424 400

169 698

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 10)

(175 916)

29 364

248 484

199 062

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Encaissement d'avances à un actionnaire

2 500

(20 000)

Acquisitions d'immobilisations corporelles

(8 598)

(20 899)

(6 098)

(40 899)

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Remboursement de la dette à long terme

(22 000)

(22 000)

Dividendes versés

-

(25 000)

(22 000)

(47 000)

AUGMENTATION (DIMINUTION) DE LA TRÉSORERIE ET DES ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE**220 386**

111 163

TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE (INSUFFISANCE)**AU DÉBUT DE L'EXERCICE****263 425**

152 262

TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE (INSUFFISANCE)**À LA FIN DE L'EXERCICE****483 811**

263 425

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont constitués de l'encaisse et du découvert bancaire.
 Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

1 - STATUTS CONSTITUTIFS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La société a été constituée en vertu de la Partie 1A de la *Loi sur les sociétés par actions du Québec*. Elle fabrique des produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles.

2 - PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

RÉFÉRENTIEL D'INFORMATION FINANCIÈRE

Les états financiers ont été dressés selon les normes internationales d'information financière (IFRS). Les conventions comptables de la société et l'information financière présentée sont conformes aux recommandations de l'IASB (International Accounting Standards Board).

UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation des états financiers conformément aux normes internationales d'information financière exige que la direction procède à des estimations et pose des hypothèses qui ont une incidence sur le montant présenté au titre des actifs et des passifs, sur l'information fournie à l'égard des actifs et passifs éventuels à la date des états financiers et sur le montant présenté au titre des produits et des charges au cours de la période considérée. Ces estimations sont révisées périodiquement et des ajustements sont apportés au besoin aux résultats de l'exercice au cours duquel ils deviennent connus.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de valeur de réalisation nette. Lors de l'estimation de la valeur de réalisation nette, la direction prend en considération les données les plus fiables et celles disponibles lorsque les estimations sont faites.

Durée d'utilité des immobilisations

La direction revoit la durée d'utilité des actifs amortissables à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Au 31 octobre 2010, la direction évalue que les durées d'utilité représentent la période estimée d'utilisation des actifs de la Société. Les résultats réels pourraient toutefois varier en raison de l'obsolescence technique, de changements dans le marché ou dans l'utilisation des actifs.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

Impôts différés

L'évaluation de la probabilité de bénéfices imposables futurs pour lesquels des actifs d'impôt différé pourront être utilisés est basée sur les plus récentes prévisions budgétaires approuvées de la direction. Les règles fiscales des nombreuses juridictions dans lesquelles la Société exerce ses activités sont aussi soigneusement prises en considération. Si une prévision de revenu imposable indique l'utilisation probable d'un actif d'impôt différé, surtout lorsqu'il peut être utilisé sans limite de temps, cet actif d'impôt différé est généralement reconnu dans son intégralité. La reconnaissance d'actifs d'impôt différé qui est soumise à certaines limites juridiques ou économiques ou à des incertitudes est évaluée individuellement par la direction sur la base des faits et circonstances spécifiques.

Provision

La Société défend actuellement une poursuite dont l'issue réelle peut varier du montant comptabilisé dans les états financiers. Le montant comptabilisé à titre de provision est estimé en fonction de l'expérience passée de la direction et des attentes futures de défauts.

CONSTATATION DES PRODUITS

Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des retours et des rabais estimés. La Société fonde ses estimations sur les résultats historiques, en tenant compte du type de client, du type d'opération et des caractéristiques propres à chaque arrangement. Les revenus provenant de la vente de biens sont comptabilisés lorsqu'ils satisfont à l'ensemble des conditions suivantes :

- la Société a transféré à l'acheteur les risques et les avantages importants inhérents à la propriété des biens;
- la Société ne continue ni à être impliquée dans la gestion, telle qu'elle incombe normalement au propriétaire, ni dans le contrôle effectif des biens cédés;
- le montant des revenus peut être évalué de façon fiable;
- il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à la Société;
- les couts engagés ou à engager concernant la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'impôt sur le revenu comprend les impôts courants et les impôts différés. L'impôt est comptabilisé dans l'état des résultats, sauf dans la mesure où il concerne des éléments comptabilisés directement aux capitaux propres, auquel cas l'impôt sur le revenu est également comptabilisé directement aux capitaux propres.

L'impôt courant est l'impôt à payer sur le revenu imposable de l'exercice, en utilisant les taux en vigueur ou pratiquement en vigueur, à la fin de l'exercice, et tout ajustement d'impôt des années antérieures.

En général, l'impôt différé est comptabilisé en tenant compte des différences temporaires entre la valeur fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable dans les états financiers. Les impôts différés sont déterminés sur une base non actualisée en utilisant les taux d'imposition et les lois qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date du bilan et devraient s'appliquer lorsque l'actif d'impôt différé ou le passif sera réglé. Les actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que les actifs pourront être récupérés.

Les actifs et les passifs d'impôt différé sont présentés comme long terme.

STOCKS

Les stocks, composés uniquement de matières premières sont évalués au moindre du cout et de la valeur nette de réalisation selon la méthode de l'épuisement successif.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations sont comptabilisées au cout d'acquisition. Elles sont amorties en fonction de leur durée de vie utile respective selon les méthodes et les taux suivants :

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux</u>
Immeuble	Dégressive	5 %
Équipement	Dégressive	20 %
Équipement de bureau	Dégressive	20 %
Enseigne	Dégressive	20 %
Équipement informatique	Dégressive	30 %

ABCINC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

CONVERSION DES COMPTES EXPRIMÉS EN DEVISES

La société utilise la méthode temporelle pour la conversion de ses comptes exprimés en devises.

Les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au cours du change à la fin de l'exercice. Les autres éléments d'actif et de passif sont convertis au cours d'origine. Les soldes des comptes paraissant à l'état des résultats, à l'exception du cout des stocks et de l'amortissement qui sont convertis au cours d'origine, sont convertis aux cours moyens de l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La société classe ses instruments financiers par catégorie en fonction de leur nature et de leurs caractéristiques. La direction détermine la classification au moment de la comptabilisation initiale.

Tous les actifs financiers sont soumis à un test de dépréciation annuel et dévalués lorsqu'il y a une indication de perte de valeur.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés assortis de paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ils sont présentés dans l'actif à court terme lorsqu'ils sont recouvrables dans les 12 mois suivant la fin de la période, sinon ils sont classés dans le long terme. La société inclut dans cette catégorie les débiteurs et l'avance à l'actionnaire.

Les instruments financiers inclus dans cette catégorie sont comptabilisés à la juste valeur et les couts liés à la transaction sont ajoutés à cette juste valeur. Par la suite, les prêts et créances sont valorisés au cout amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de la provision pour mauvaises créances.

La provision pour mauvaises créances correspond aux pertes encourues estimées par la société qui résultent du manquement ou de l'incapacité des clients à procéder aux paiements à échéance. Ces estimations sont fondées sur l'évolution des soldes des comptes clients, les circonstances spécifiques de crédit et l'historique de la société en matière de mauvaises créances. La charge de mauvaises créances est présentée dans les « frais administratifs ».

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

Autres passifs

Les instruments financiers inclus dans cette catégorie sont comptabilisés à la juste valeur et les couts liés à la transaction sont déduits de cette juste valeur. Par la suite, les autres passifs sont évalués au cout amorti. La différence entre la valeur comptable initiale des autres passifs et leur valeur de remboursement est comptabilisée dans le compte de résultat pour la durée du contrat selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Ils sont présentés dans le passif à court terme lorsqu'ils sont remboursables dans les 12 mois suivants la fin de la période, sinon ils sont classés dans le long terme. Ce poste comprend les catégories suivantes : les créditeurs et frais courus et la dette à long terme.

PROVISIONS

Cette rubrique comprend les engagements dont l'échéance ou le montant est incertain, découlant de litiges. Une provision est constituée lorsque la société a une obligation juridique ou implicite résultant d'un événement passé et que les sorties futures de liquidités peuvent être estimées de manière fiable.

Les engagements résultant de litiges reflètent la meilleure estimation de la direction de la Société quant au résultat en fonction des faits connus à la date de l'état de la situation financière.

La provision est évaluée en fonction de la valeur actualisée des sorties de fonds futures nécessaires à l'extinction de l'obligation. Le taux d'actualisation correspond à un taux avant impôts reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ce passif.

3 - DÉBITEURS

	<u>2010</u>	<u>2009</u>
	\$	\$
Comptes clients	390 396	290 652
Provision pour mauvaises créances	<u>(3 000)</u>	<u>(2 500)</u>
	<u>387 396</u>	<u>288 152</u>

Tous les montants ont des échéances à court terme. Leurs valeurs comptables nettes correspondent à une approximation raisonnable de leur juste valeur.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

4 - IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Solde au début	Additions	Solde à la fin
COUT	\$	\$	\$
Terrain	28 806	-	28 806
Immeuble	467 795	-	467 795
Équipement	456 709	8 347	465 056
Équipement de bureau	19 285	-	19 285
Équipement informatique	26 558	251	26 809
Enseigne	<u>1 392</u>	<u>-</u>	<u>1 392</u>
	<u>1 000 545</u>	<u>8 598</u>	<u>1 009 143</u>
AMORTISSEMENT CUMULÉ			
Immeuble	283 838	9 198	293 036
Équipement	422 462	7 684	430 146
Équipement de bureau	14 101	1 037	15 138
Équipement informatique	23 112	1 071	24 183
Enseigne	<u>1 196</u>	<u>39</u>	<u>1 235</u>
	<u>744 709</u>	<u>19 029</u>	<u>763 738</u>
VALEUR NETTE	<u>255 836</u>		<u>245 405</u>

5 - EMPRUNT BANCAIRE

L'emprunt bancaire, au taux de base plus 1,5 %, d'un montant autorisé de 250 000 \$, est renouvelable annuellement. Cet emprunt est garanti par une hypothèque mobilière sans dépossession sur les stocks et les comptes clients. Au 31 octobre 2010, la marge de crédit bancaire est inutilisée. La convention de crédit exige le maintien de certains ratios et d'un niveau de valeur corporelle. Au 31 octobre 2010, ces ratios sont respectés.

6 - CRÉDITEURS	2010	2009
	\$	\$
Fournisseurs et frais courus	132 741	142 416
Salaires à payer	32 375	21 694
Sommes à remettre à l'état	23 885	17 176
	189 001	181 286

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

2010

2009

\$

\$

7 - DETTE À LONG TERME

Emprunt, au taux de base plus 1 %, remboursable en versement égaux et consécutifs de 1 833 \$ en capital plus les intérêts, garanti par le terrain et l'immeuble d'une valeur de 226 581 \$

174 167

196 167

Portion échéant au cours du prochain exercice

22 00022 000152 167174 167

8 - PROVISION

Au cours de l'exercice, une poursuite a été intentée par le Ministère de l'environnement qui allègue que la société n'a pas respecté une loi environnementale lors de la disposition de ses déchets chimiques. La société conteste présentement les faits devant les tribunaux. La direction, sur l'avis de ses conseillers juridiques, estime la probabilité de devoir se départir de ressources pour éteindre cette obligation à 70 %. Selon les estimations de la direction basées sur l'avis de ses conseillers juridiques, le montant le plus probable advenant un paiement est établi à 393 450 \$. Une charge de ce montant a été comptabilisée en 2010 relativement à cette poursuite sous la rubrique *Autres éléments financiers*.

De plus, la société a provisionné un montant de 20 000 \$ en prévision des honoraires professionnels qui devront être encourus dans le cadre de sa défense. Cette charge est incluse dans les frais administratifs.

La provision contenue dans les états financiers de l'exercice précédent a été réglée durant l'exercice au montant correspondant à celui comptabilisé.

9- CAPITAL-ACTIONS

Autorisé et émis en nombre illimité et sans valeur nominale :

150 000 actions de catégorie A, votantes et participantes

150 000150 000

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

10- FLUX DE TRÉSORERIE

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement :

Débiteurs	(99 244)	12 492
Impôts sur les bénéfices	(65)	(2 745)
Stocks	(83 815)	(9 781)
Frais payés d'avance	(507)	1 134
Créditeurs et frais courus	<u>7 715</u>	<u>28 264</u>
	<u>(175 916)</u>	<u>29 364</u>

11- OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Au cours de l'exercice, la société a versé à une société sous contrôle commun des honoraires de gestion d'un montant de 24 000 \$ (2009 : 24 000 \$).

Ces opérations sont comptabilisées à la valeur d'échange, qui est la contrepartie établie et acceptée par les apparentés.

12- INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de crédit

Il y a concentration du risque de crédit lorsqu'un groupe de clients présentent une caractéristique économique commune qui fait que des changements d'ordre économique ou autre influent de la même façon sur leur capacité de remplir leurs obligations. Pour la société, les concentrations importantes du risque de crédit se rapportent à des secteurs d'activités. Pour ce qui est des comptes clients, la société ne court aucun risque important à l'égard d'un client unique.

Risque de juste valeur

La juste valeur de l'encaisse, des débiteurs et des créditeurs et frais courus se rapprochent de leur juste valeur en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable en raison de son taux d'intérêt variable.

ABC INC.**RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****TABLEAU A****COUT DES PRODUITS VENDUS**

Stocks au début de l'exercice	215 041	205 233
Achats et frais de fabrication imputés	2 176 207	1 702 151
Main d'œuvre directe	<u>909 165</u>	<u>849 153</u>
	3 300 413	2 756 537
Stocks à la fin de l'exercice	<u>(298 856)</u>	<u>(215 041)</u>
	<u>3 001 557</u>	<u>2 541 496</u>

TABLEAU B**FRAIS DE FABRICATION**

Salaires et charges sociales	743 374	711 359
Entretien et réparations	192 143	164 086
Sous-traitance	174 698	166 758
Assurances	164 290	153 520
Énergie	58 182	53 521
Taxes	48 447	46 951
Amortissement des immobilisations de fabrication	16 882	16 278
Frais de fabrication imputés au cout des produits vendus	<u>(635 650)</u>	<u>(588 331)</u>
	<u>762 366</u>	<u>724 142</u>

TABLEAU C**FRAIS FINANCIERS**

Intérêts et frais bancaires	4 111	3 582
Intérêts sur dette long terme	<u>7 221</u>	<u>10 087</u>
	11 332	13 669

ANNEXE C

CAS EXPÉRIMENTAL
L'ENTREPRISE ABC INC.
PRÉSENTÉ AU GROUPE 3 SELON LA NORME INTERNATIONALE
PROPOSÉE À L'EXPOSÉ-SONDAGE ES-IAS 37

Rimouski, le 9 janvier 2012

Madame la Directrice de comptes
Monsieur le Directeur de comptes
Centre Financier aux Entreprises Desjardins

Objet : Participation à un projet de recherche réalisé en collaboration
avec le Mouvement Desjardins

Madame, Monsieur,

J'aimerais solliciter votre participation pour un important projet de recherche qui porte sur l'impact de diverses informations contenues dans les états financiers sur la prise de décision des directeurs de comptes des Centres financiers aux entreprises du Mouvement Desjardins.

L'importance de ce projet a été reconnue par votre DCFE qui m'a autorisé à vous transmettre cette demande. Votre collaboration est essentielle au succès de cette étude. Je comprends que votre temps est précieux, ayant occupé un poste semblable au vôtre au CFE du Bas-Saint-Laurent pendant près de 11 ans. En ce sens, j'ai réduit le temps nécessaire pour participer au projet à 30 minutes environ.

Afin de réaliser ce projet, je vous demande d'analyser les informations (rapport du vérificateur, états financiers et notes afférentes) relatives à une entreprise fictive (voir document ci-joint) et de répondre à un questionnaire. Ce dernier est composé de questions professionnelles directement liées à une demande de prêt pour l'entreprise ainsi que de questions d'ordre démographiques et socioémotionnelles. Je vous invite à retourner ces documents dans l'enveloppe préaffranchie d'ici dix jours.

Soyez assuré que toutes les informations que vous fournirez demeureront confidentielles. De plus, si vous désirez recevoir un rapport sommaire des résultats de cette étude, vous n'avez qu'à remplir la section à cet effet dans la lettre d'information en annexe. Je vous ferai parvenir votre copie des résultats aussitôt que les analyses seront complétées.

Je vous remercie de votre précieuse collaboration.

Bruce Lagrange, CA, M.Sc.
Professeur, Département des Sciences de la gestion
Université du Québec à Rimouski

CAS EXPÉRIMENTAL

Description de l'entreprise

L'entreprise ABC inc. œuvre dans le domaine de la fabrication de produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles. L'année financière de ABC inc. se termine le 31 octobre.

Financement demandé

BUT :	Acquisition d'un équipement industriel au cout de 800 000 \$ nécessaire dans le processus de fabrication de l'entreprise. L'équipement acquis est destiné à remplacer l'équipement actuel devenu désuet. Nous prévoyons une croissance normale des revenus pour les prochaines années. Le niveau d'activités de 2010 devrait donc être représentatif du niveau prévu pour les prochaines années.
PRÊT DEMANDÉ :	600 000 \$
DURÉE :	7 ans (considérant les normes de ce secteur)
SERVICE DE LA DETTE :	105 180 \$ par année pour ce prêt (incluant le capital et les intérêts)
GARANTIE :	Équipement ayant une forte valeur de revente puisque très en demande dans tous les pays industrialisés. Le financement correspond à 75 % de la valeur de l'équipement. Considérez dans votre décision que l'aspect « garantie » est adéquat et conforme à vos politiques de financement. Selon un expert externe, ce nouvel équipement aura une durée de vie utile minimale de 10 ans.
MISE DE FONDS :	Elle correspond à 25 % du cout de l'équipement. Un montant de 137 500 \$ proviendra de l'encaisse et un montant de 62 500 \$ proviendra de l'encaissement de l'avance à un actionnaire.
AUTRES:	Les éléments suivants sont considérés comme étant adéquats et satisfaisants : Direction; Position dans le marché; Qualité des actifs; Exploitation.

Résultats financiers récents (tirés des états financiers de ABC pour l'exercice terminé le 31 octobre 2010).

	2010	2009
<i>Bénéfice net</i>	200 355,00 \$	149 448,00 \$
<i>Pourcentage d'augmentation des ventes</i>	18,11 %	14,57 %
<i>Ratio de fonds de roulement</i>	2,34	2,53
<i>Ratio de marge bénéficiaire nette</i>	4,17 %	3,68 %
<i>Rendement des capitaux propres</i>	23,97 %	23,46 %
<i>Bénéfice par action</i>	1,34 \$	0,99 \$
<i>Ratio de capitalisation (Capitaux propres/Actif)</i>	55,95 %	56,34 %
<i>Dividendes payés sur les actions ordinaires</i>	0,00 \$	0,17 \$

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de ABC inc.

Nous avons vérifié le bilan de **ABC inc.** au 31 octobre 2010 et l'état des résultats, de la variation des capitaux propres et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société au 31 octobre 2010 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les normes internationales d'information financières.

Comptable agréé
Comptable agréé, CA auditeur

ABC INC.**ÉTAT DU RÉSULTAT ÉTENDU****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010**

	2010	2009
	\$	\$
CHIFFRE D’AFFAIRES	4 793 912	4 058 759
Cout des produits vendus (Tableau A)	<u>3 001 557</u>	<u>2 541 496</u>
BÉNÉFICE BRUT	<u>1 792 355</u>	<u>1 517 263</u>
CHARGES		
Frais de fabrication (Tableau B)	762 366	724 142
Frais administratifs	509 219	497 349
Frais financiers (Tableau C)	<u>11 332</u>	<u>13 669</u>
	<u>1 282 917</u>	<u>1 235 160</u>
	509 438	282 103
AUTRES ÉLÉMENTS FINANCIERS		
Subventions	7 076	9 999
Gain sur taux de change	6 253	6 747
Autres charges (note 8)	<u>(275 415)</u>	<u>(114 345)</u>
	<u>(262 086)</u>	<u>(97 599)</u>
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	247 352	184 504
IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES		
Exigibles	45 478	33 231
Différés	<u>1 519</u>	<u>1 825</u>
	<u>46 997</u>	<u>35 056</u>
RÉSULTAT NET ET RÉSULTAT ÉTENDU	200 355	149 448

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

ÉTAT DE LA VARIATION DES CAPITAUX PROPRES**Au 31 OCTOBRE 2010**

	Actions ordinaires	Bénéfices non répartis	Total
Solde au 1^{er} novembre 2008	150 000	360 763	510 763
Bénéfice de la période	-	149 448	149 448
Dividendes	-	(25 000)	(25 000)
Solde au 31 octobre 2009	150 000	485 211	635 211
Bénéfice de la période	-	200 355	200 355
Dividendes	-	-	-
Solde au 31 octobre 2010	150 000	685 566	835 566

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

_____, administrateur

_____, administrateur

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

BILAN		
Au 31 OCTOBRE 2010	2010	2009
	\$	\$
ACTIF		
ACTIF À COURT TERME		
Encaisse	483 811	263 425
Débiteurs (note 3)	387 396	288 152
Impôts sur les bénéfices à recevoir	10 051	32 413
Stocks	298 856	215 041
Frais payés d'avance	4 323	3 816
	1 184 437	802 847
AVANCE À UN ACTIONNAIRE, sans intérêts	62 500	65 000
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 4)	245 405	255 836
ACTIFS D'IMPÔTS DIFFÉRÉS	1 807	3 326
ACTIF LONG TERME	309 712	324 162
	1 494 149	1 127 009
PASSIF		
PASSIF À COURT TERME		
Créditeurs et frais courus (note 6)	189 001	181 286
Dette à long terme échéant au cours du prochain exercice (note 7)	22 000	22 000
Provision (note 8)	295 415	114 345
	506 416	317 631
DETTE À LONG TERME (note 7)	152 167	174 167
	658 583	491 798

CAPITAUX PROPRES

Capital-actions (note 9)	150 000	150 000
Bénéfices non répartis (déficit)	685 566	485 211
	835 566	635 211
	1 494 149	1 127 009

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

_____, administrateur
 _____, administrateur

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.**FLUX DE TRÉSORERIE****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****ACTIVITÉS D'EXPLOITATION**

Bénéfice net

200 355

149 448

Éléments sans incidence sur la trésorerie :

Impôts différés

1 519

1 825

Provision

181 070

-

Amortissement des immobilisations corporelles

19 029

18 425

401 973

169 698

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 10)

(153 489)

29 364

248 484

199 062

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Encaissement d'avances à un actionnaire

2 500

(20 000)

Acquisitions d'immobilisations corporelles

(8 598)

(20 899)

(6 098)

(40 899)

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Remboursement de la dette à long terme

(22 000)

(22 000)

Dividendes versés

-

(25 000)

(22 000)

(47 000)

**AUGMENTATION DE LA TRÉSORERIE ET DES
ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE****220 386**

111 163

**TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE
AU DÉBUT DE L'EXERCICE****263 425**

152 262

**TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE
À LA FIN DE L'EXERCICE****483 811**

263 425

La trésorerie et les équivalents de trésorerie sont constitués de l'encaisse et du découvert bancaire.

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

1 - STATUTS CONSTITUTIFS ET NATURE DES ACTIVITÉS

La société a été constituée en vertu de la Partie 1A de la *Loi sur les sociétés par actions du Québec*. Elle fabrique des produits de peinture sur mesure pour des fabricants automobiles.

2 - PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES**RÉFÉRENTIEL D'INFORMATION FINANCIÈRE**

Les états financiers ont été dressés selon les normes internationales d'information financière (IFRS). Les conventions comptables de la société et l'information financière présentée sont conformes aux recommandations de l'IASB (International Accounting Standards Board).

UTILISATION D'ESTIMATIONS

La préparation des états financiers conformément aux normes internationales d'information financière exige que la direction procède à des estimations et pose des hypothèses qui ont une incidence sur le montant présenté au titre des actifs et des passifs, sur l'information fournie à l'égard des actifs et passifs éventuels à la date des états financiers et sur le montant présenté au titre des produits et des charges au cours de la période considérée. Ces estimations sont révisées périodiquement et des ajustements sont apportés au besoin aux résultats de l'exercice au cours duquel ils deviennent connus.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de valeur de réalisation nette. Lors de l'estimation de la valeur de réalisation nette, la direction prend en considération les données les plus fiables et celles disponibles lorsque les estimations sont faites.

Durée d'utilité des immobilisations

La direction revoit la durée d'utilité des actifs amortissables à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Au 31 octobre 2010, la direction évalue que les durées d'utilité représentent la période estimée d'utilisation des actifs de la Société. Les résultats réels pourraient toutefois varier en raison de l'obsolescence technique, de changements dans le marché ou dans l'utilisation des actifs.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

Impôts différés

L'évaluation de la probabilité de bénéfices imposables futurs pour lesquels des actifs d'impôt différé pourront être utilisés est basée sur les plus récentes prévisions budgétaires approuvées de la direction. Les règles fiscales des nombreuses juridictions dans lesquelles la Société exerce ses activités sont aussi soigneusement prises en considération. Si une prévision de revenu imposable indique l'utilisation probable d'un actif d'impôt différé, surtout lorsqu'il peut être utilisé sans limite de temps, cet actif d'impôt différé est généralement reconnu dans son intégralité. La reconnaissance d'actifs d'impôt différé qui est soumise à certaines limites juridiques ou économiques ou à des incertitudes est évaluée individuellement par la direction sur la base des faits et circonstances spécifiques.

Provision

La Société défend actuellement une poursuite dont l'issue réelle peut varier du montant comptabilisé dans les états financiers. Le montant comptabilisé à titre de provision est estimé en fonction de l'expérience passée de la direction et des attentes futures de défauts.

CONSTATATION DES PRODUITS

Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des retours et des rabais estimés. La Société fonde ses estimations sur les résultats historiques, en tenant compte du type de client, du type d'opération et des caractéristiques propres à chaque arrangement. Les revenus provenant de la vente de biens sont comptabilisés lorsqu'ils satisfont à l'ensemble des conditions suivantes :

- la Société a transféré à l'acheteur les risques et les avantages importants inhérents à la propriété des biens;
- la Société ne continue ni à être impliquée dans la gestion, telle qu'elle incombe normalement au propriétaire, ni dans le contrôle effectif des biens cédés;
- le montant des revenus peut être évalué de façon fiable;
- il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à la Société;
- les couts engagés ou à engager concernant la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'impôt sur le revenu comprend les impôts courants et les impôts différés. L'impôt est comptabilisé dans l'état des résultats, sauf dans la mesure où il concerne des éléments comptabilisés directement aux capitaux propres, auquel cas l'impôt sur le revenu est également comptabilisé directement aux capitaux propres.

L'impôt courant est l'impôt à payer sur le revenu imposable de l'exercice, en utilisant les taux en vigueur ou pratiquement en vigueur, à la fin de l'exercice, et tout ajustement d'impôt des années antérieures.

En général, l'impôt différé est comptabilisé en tenant compte des différences temporaires entre la valeur fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable dans les états financiers. Les impôts différés sont déterminés sur une base non actualisée en utilisant les taux d'imposition et les lois qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date du bilan et devraient s'appliquer lorsque l'actif d'impôt différé ou le passif sera réglé. Les actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que les actifs pourront être récupérés.

Les actifs et les passifs d'impôt différé sont présentés comme long terme.

STOCKS

Les stocks, composés uniquement de matières premières sont évalués au moindre du cout et de la valeur nette de réalisation selon la méthode de l'épuisement successif.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations sont comptabilisées au cout d'acquisition. Elles sont amorties en fonction de leur durée de vie utile respective selon les méthodes et les taux suivants :

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux</u>
Immeuble	Dégressive	5 %
Équipement	Dégressive	20 %
Équipement de bureau	Dégressive	20 %
Enseigne	Dégressive	20 %
Équipement informatique	Dégressive	30 %

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

CONVERSION DES COMPTES EXPRIMÉS EN DEVISES

La société utilise la méthode temporelle pour la conversion de ses comptes exprimés en devises.

Les éléments d'actif et de passif monétaires sont convertis au cours du change à la fin de l'exercice. Les autres éléments d'actif et de passif sont convertis au cours d'origine. Les soldes des comptes paraissant à l'état des résultats, à l'exception du cout des stocks et de l'amortissement qui sont convertis au cours d'origine, sont convertis aux cours moyens de l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La société classe ses instruments financiers par catégorie en fonction de leur nature et de leurs caractéristiques. La direction détermine la classification au moment de la comptabilisation initiale.

Tous les actifs financiers sont soumis à un test de dépréciation annuel et dévalués lorsqu'il y a une indication de perte de valeur.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés assortis de paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ils sont présentés dans les actifs à court terme lorsqu'ils sont recouvrables dans les 12 mois suivant la fin de la période, sinon ils sont classés dans le long terme. La société inclut dans cette catégorie les débiteurs et l'avance à l'actionnaire.

Les instruments financiers inclus dans cette catégorie sont comptabilisés à la juste valeur et les couts liés à la transaction sont ajoutés à cette juste valeur. Par la suite, les prêts et créances sont valorisés au cout amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de la provision pour mauvaises créances.

La provision pour mauvaises créances correspond aux pertes encourues estimées par la société qui résultent du manquement ou de l'incapacité des clients à procéder aux paiements à échéance. Ces estimations sont fondées sur l'évolution des soldes des comptes clients, les circonstances spécifiques de crédit et l'historique de la société en matière de mauvaises créances. La charge de mauvaises créances est présentée dans les « frais administratifs ».

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

Autres passifs

Les instruments financiers inclus dans cette catégorie sont comptabilisés à la juste valeur et les couts liés à la transaction sont déduits de cette juste valeur. Par la suite, les autres passifs sont évalués au cout amorti. La différence entre la valeur comptable initiale des autres passifs et leur valeur de remboursement est comptabilisée dans le compte de résultat pour la durée du contrat selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Ils sont présentés dans les passifs à court terme lorsqu'ils sont remboursables dans les 12 mois suivants la fin de la période, sinon ils sont classés dans le long terme. Ce poste comprend les catégories suivantes : les créditeurs et frais courus et la dette à long terme.

PROVISIONS

Cette rubrique comprend les engagements dont l'échéance ou le montant est incertain, découlant de litiges. Une provision est constituée lorsque la société a une obligation juridique ou implicite résultant d'un événement passé et que les sorties futures de liquidités peuvent être estimées de manière fiable.

La provision est évaluée en fonction de la valeur actualisée des sorties de ressources futures attendues nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les sorties de ressources attendues sont égales à l'espérance mathématique des sorties de ressources correspondant à chacune des issues possibles et comprennent les paiements versés ainsi que les couts associés. Le taux d'actualisation correspond à un taux avant impôts reflétant les appréciations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à ce passif. Le montant comptabilisé à titre de provision doit correspondre au moindre des trois montants suivants :

- i) Valeur actuelle des ressources nécessaires pour exécuter l'obligation;
- ii) La somme que l'entité aurait à payer pour annuler l'obligation;
- iii) La somme qu'elle aurait à payer pour transférer l'obligation à un tiers.

3 - DÉBITEURS

	<u>2010</u> \$	<u>2009</u> \$
Comptes clients	390 396	290 652
Provision pour mauvaises créances	<u>(3 000)</u>	<u>(2 500)</u>
	<u>387 396</u>	<u>288 152</u>

Tous les montants ont des échéances à court terme. Leurs valeurs comptables nettes correspondent à une approximation raisonnable de leur juste valeur.

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

4 - IMMOBILISATIONS CORPORELLES	Solde au début	Additions	Solde à la fin
COUT	\$	\$	\$
Terrain	28 806	-	28 806
Immeuble	467 795	-	467 795
Équipement	456 709	8 347	465 056
Équipement de bureau	19 285	-	19 285
Équipement informatique	26 558	251	26 809
Enseigne	<u>1 392</u>	-	<u>1 392</u>
	<u>1 000 545</u>	<u>8 598</u>	<u>1 009 143</u>
AMORTISSEMENT CUMULÉ			
Immeuble	283 838	9 198	293 036
Équipement	422 462	7 684	430 146
Équipement de bureau	14 101	1 037	15 138
Équipement informatique	23 112	1 071	24 183
Enseigne	<u>1 196</u>	<u>39</u>	<u>1 235</u>
	<u>744 709</u>	<u>19 029</u>	<u>763 738</u>
VALEUR NETTE	<u>255 836</u>		<u>245 405</u>

5 - EMPRUNT BANCAIRE

L'emprunt bancaire, au taux de base plus 1,5 %, d'un montant autorisé de 250 000 \$, es renouvelable annuellement. Cet emprunt est garanti par une hypothèque mobilière sans dépossession sur les stocks et les comptes clients. Au 31 octobre 2010, la marge de crédit bancaire est inutilisée. La convention de crédit exige le maintien de certains ratios et d'un niveau de valeur corporelle. Au 31 octobre 2010, ces ratios sont respectés.

6 - CRÉDITEURS	2010	2009
	\$	\$
Fournisseurs et frais courus	132 741	142 416
Salaires à payer	32 375	21 694
Sommes à remettre à l'état	<u>23 885</u>	<u>17 176</u>
	<u>189 001</u>	<u>181 286</u>

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

Au 31 OCTOBRE 2010

2010

2009

\$

\$

7 - DETTE À LONG TERME

Emprunt, au taux de base plus 1 %, remboursable en versement égaux et consécutifs de 1 833 \$ en capital plus les intérêts, garanti par le terrain et l'immeuble d'une valeur de 226 581 \$

174 167

196 167

Portion échéant au cours du prochain exercice

22 00022 000152 167174 167

8 - PROVISION

Au cours de l'exercice, une poursuite a été intentée par le ministère de l'Environnement qui allègue que la société n'a pas respecté une loi environnementale lors de la disposition de ses déchets chimiques. La société conteste présentement les faits devant les tribunaux. La direction, sur l'avis de ses conseillers juridiques, estime la probabilité de devoir se départir de ressources pour éteindre cette obligation à 70 %. Selon les estimations de la direction basées sur l'avis de ses conseillers juridiques, le montant le plus probable advenant un paiement est établi à 393 450 \$. Une charge de 275 415 \$ a été comptabilisée en 2010 relativement à cette poursuite sous la rubrique *Autres éléments financiers*.

De plus, la société a provisionné un montant de 20 000 \$ en prévision des honoraires professionnels qui devront être encourus dans le cadre de sa défense. Cette charge est incluse dans les frais administratifs.

La provision contenue dans les états financiers de l'exercice précédent a été réglée durant l'exercice au montant correspondant à celui comptabilisé.

9- CAPITAL-ACTIONS

Autorisé et émis en nombre illimité et sans valeur nominale :

150 000 actions de catégorie A, votantes et participantes

150 000150 000

10- FLUX DE TRÉSORERIE

Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement :

Débiteurs

(99 244)

12 492

Impôts sur les bénéfices

22 362

(2 745)

Stocks

(83 815)

(9 781)

Frais payés d'avance

(507)

1 134

Créditeurs et frais courus

7 71528 264(153 489)29 364

ABC INC.

NOTES COMPLÉMENTAIRES
Au 31 OCTOBRE 2010

11- OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Au cours de l'exercice, la société a versé à une société sous contrôle commun des honoraires de gestion d'un montant de 24 000 \$ (2009 : 24 000 \$).

Ces opérations sont comptabilisées à la valeur d'échange, qui est la contrepartie établie et acceptée par les apparentés.

12- ÉVENTUALITÉ

Tel que mentionné à la note 8, la société fait face à une poursuite d'un montant de 393 450 \$ pour laquelle elle a comptabilisé une provision d'un montant de 275 415 \$. Il y a donc une perte éventuelle possible de 118 035 \$ correspondant à l'écart entre la provision aux livres et le montant réclamé par le demandeur.

13- INSTRUMENTS FINANCIERS

Risque de crédit

Il y a concentration du risque de crédit lorsqu'un groupe de clients présentent une caractéristique économique commune qui fait que des changements d'ordre économique ou autre influent de la même façon sur leur capacité de remplir leurs obligations. Pour la société, les concentrations importantes du risque de crédit se rapportent à des secteurs d'activités. Pour ce qui est des comptes clients, la société ne court aucun risque important à l'égard d'un client unique.

Risque de juste valeur

La juste valeur de l'encaisse, des débiteurs et des créditeurs et frais courus se rapprochent de leur juste valeur en raison de leur échéance prochaine.

La juste valeur de la dette à long terme se rapproche de sa valeur comptable en raison de son taux d'intérêt variable.

ABC INC.**RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES****Exercice terminé le 31 OCTOBRE 2010****2010****2009****\$****\$****TABLEAU A****COUT DES PRODUITS VENDUS**

Stocks au début de l'exercice	215 041	205 233
Achats et frais de fabrication imputés	2 176 207	1 702 151
Main d'oeuvre directe	<u>909 165</u>	<u>849 153</u>
	3 300 413	2 756 537
Stocks à la fin de l'exercice	<u>(298 856)</u>	<u>(215 041)</u>
	<u>3 001 557</u>	<u>2 541 496</u>

TABLEAU B**FRAIS DE FABRICATION**

Salaires et charges sociales	743 374	711 359
Entretien et réparations	192 143	164 086
Sous-traitance	174 698	166 758
Assurances	164 290	153 520
Énergie	58 182	53 521
Taxes	48 447	46 951
Amortissement des immobilisations de fabrication	16 882	16 278
Frais de fabrication imputés au cout des produits vendus	<u>(635 650)</u>	<u>(588 331)</u>
	<u>762 366</u>	<u>724 142</u>

TABLEAU C**FRAIS FINANCIERS**

Intérêts et frais bancaires	4 111	3 582
Intérêts sur dette long terme	<u>7 221</u>	<u>10 087</u>
	<u>11 332</u>	<u>13 669</u>

ANNEXE D

QUESTIONNAIRE DE RECHERCHE

LETTRÉ D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT

La recherche

En collaboration avec le Mouvement Desjardins, nous vous invitons à participer à cette recherche réalisée par Bruce Lagrange, professeur à l'Université du Québec à Rimouski et Chantal Viger, professeure à l'Université du Québec à Montréal. L'objet de l'étude est d'améliorer notre compréhension de l'impact du contenu informationnel des états financiers sur les décisions des directeurs de comptes.

Concrètement, nous vous soumettons des informations financières sur une entreprise, la société ABC inc. et nous vous demandons d'étudier ces informations dans le but de décider si vous accorderiez ou non un prêt à l'entreprise. Nous sommes conscients que les informations dont vous disposez dans le cadre de votre travail sont plus complètes que celles qui vous sont fournies pour cette recherche. Nous avons limité la quantité d'information afin de restreindre le temps nécessaire pour participer à l'étude. Ainsi, le sondage devrait prendre environ 30 minutes de votre temps. Pour cela, nous vous demandons de fonder votre jugement et votre décision uniquement sur les informations fournies.

Nous vous demandons également de répondre à quelques questions portant sur votre profil démographique, professionnel et socioémotionnel. Soyez assuré que tous les renseignements obtenus au cours du présent sondage seront gardés strictement confidentiels. Toutes les réponses seront traitées anonymement et ne seront aucunement liées aux noms et adresse des répondants ou à tout autre renseignement qui pourrait compromettre leur anonymat. Seules les moyennes des réponses obtenues par tous les répondants seront étudiées.

Auriez-vous l'amabilité de bien vouloir répondre au questionnaire aussitôt que possible, mais au plus tard dans un délai de 10 jours à compter d'aujourd'hui. En remplissant et en retournant le questionnaire, vous indiquez que vous acceptez de participer à la recherche.

Vous pouvez maintenant entreprendre l'analyse du cas de la société ABC inc. Nous vous remercions de votre participation.

Bruce Lagrange, CA, M.Sc.
418-723-1986 poste 1726
bruce_lagrange@uqar.ca

Chantal Viger, Ph.D., CA
514-987-3000 poste 6986
viger.chantal@uqam.ca

Sommaire des résultats

Si vous désirez recevoir un sommaire des résultats de la recherche par la poste, indiquez ci-dessous vos coordonnées :

Afin d'assurer l'anonymat, vous pouvez retourner cette information sous pli séparé.

Questionnaire

PARTIE I

- Veuillez répondre aux questions qui suivent dans l'ordre de leur présentation en complétant les espaces laissés en blanc, en indiquant votre choix par un X ou en encerclant la réponse ou le point sur l'échelle qui reflète votre jugement.
- À moins d'indication contraire, vous pouvez vous référer aux informations fournies dans l'exposé du cas pour répondre aux questions.

1. Sur l'échelle suivante, encerclez le chiffre correspondant à la cote de risque que vous attribuez à la société ABC (Cote 1 étant un risque très faible et cote 6 étant un risque très élevé) ainsi que sa tendance.

Cote : 1 2 3 4 5 6

Tendance : Positive _____ Stable _____ Négative _____

2. En faisant autant que possible abstraction de considérations de relations d'affaires, **accorderiez-vous le financement demandé à la société ABC?**

OUI _____ NON _____

3. Veuillez encircler le taux d'intérêt que vous demanderiez sur le prêt, en considérant que la partie capital est fixe et que la partie intérêts soit variable, **exprimé en fonction de la prime par rapport au taux préférentiel de votre institution.** (Que vous acceptiez ou non le prêt demandé)

	0,25	0,50	0,75	1,00	1,25	1,50	1,75	2,00	2,25
2,50	2,75	3,00	3,25	3,50	3,75	4,00	Autre _____		

4. Présentez vos calculs relatifs à la détermination de la capacité de remboursement pour l'année 2010.

5. Identifiez les principaux éléments sur lesquels vous avez fondé votre décision.

POSITIFS

NÉGATIFS

a) _____	a) _____
b) _____	b) _____

Poursuivez à la page suivante pour la Partie II.

PARTIE II

- **Avant de procéder à cette deuxième partie, veuillez vous assurer que vous avez complété la Partie I.**
- Pour nous aider à comprendre pourquoi vos réponses peuvent différer de celles des autres participants à cette recherche, veuillez répondre aux questions qui suivent. **Nous vous demandons de ne pas retourner aux réponses que vous avez fournies à la première partie du questionnaire pour répondre aux questions de cette seconde partie.** Veuillez encercler la réponse qui correspond à votre situation.

1a. Quel est votre niveau de scolarité?

- A. Diplôme d'études secondaires
B. Diplôme d'études collégiales
C. Diplôme de premier cycle universitaire (Baccalauréat)
D. Diplôme de deuxième cycle universitaire (Maîtrise)
E. Diplôme de troisième cycle universitaire (Doctorat)
F. Autre (S.V.P. spécifiez) : _____

1b. Êtes-vous détenteur d'un titre professionnel? OUI NON
Si oui, spécifiez : _____

1c. Quel est votre sexe? Féminin Masculin

1d. Combien d'années d'expérience avez-vous en matière de prêts commerciaux?

- A. Moins de 5 ans
B. De 5 ans à moins de 10 ans
C. De 10 ans à moins de 15 ans
D. 15 ans et plus

1e. Quelle est votre limite de délégation individuelle en matière d'octroi de prêts commerciaux?

- A. 125 000 \$ et moins
B. 150 000 \$ et moins
C. 200 000 \$ et moins
D. 225 000 \$ et moins
E. Plus de 225 000 \$

1f. Êtes-vous spécialisé dans un ou plusieurs secteurs d'activités?

OUI NON

Si oui, lequel ou lesquels? _____

S.V.P. Veuillez maintenant répondre aux questions 2 à 4 sans retourner aux informations fournies dans le cas ABC inc.

2. Pour l'exercice financier 2010, dans le cas où la société ABC a présenté une note complémentaire sur les provisions dans ses états financiers, la probabilité de survenance relative au paiement de l'obligation se situait :
- A. Entre 20 % et moins de 40 %
 - B. Entre 40 % et moins de 60 %
 - C. Entre 60 % et moins de 80 %
 - D. À plus de 80 %
 - E. Aucune probabilité divulguée
3. Pour l'exercice financier 2010, la société ABC a divulgué dans ses états financiers un passif sous forme de provision suite à une poursuite.
- OUI NON
4. Pour l'exercice financier 2010, le bénéfice net de la société ABC est :
- A. inférieur au bénéfice de 2009;
 - B. comparable au bénéfice de 2009;
 - C. supérieur au bénéfice de 2009.

Poursuivez à la page suivante pour la Partie III.

22)	J'ai tendance à m'impliquer dans des choses dont je voudrais ensuite pouvoir me sortir.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
23)	Je prends souvent le temps de réfléchir à ce que je ressens.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
24)	Je crois que je suis plein(e) de ressources personnelles.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
25)	J'ai tendance à me laisser faire, même si je sais que j'ai raison.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
26)	Apparemment, je n'ai aucun pouvoir du tout sur les sentiments des autres.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
27)	Je crois en général que les choses se dérouleront bien dans ma vie.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
28)	Je trouve difficile de me lier tout à fait, même avec ceux qui me sont proches.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
29)	Généralement, je suis capable de m'adapter à de nouveaux environnements.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
30)	Les autres m'admirent d'être quelqu'un de détendu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

MERCI D'AVOIR PARTICIPÉ À CETTE RECHERCHE
Veuillez placer le questionnaire complété dans l'enveloppe réponse et la poster.

BIBLIOGRAPHIE

- AAA FASC. (2001). Evaluation of the lease accounting proposed in G4+1 special report. *Accounting Horizons*, 15(3), 289-298.
- Abdel-Khalik, A. R., Graul, P. R. et Newton, J. D. (1986). Reporting uncertainty and assessment of risk: Replication and extension in a Canadian setting. *Journal of Accounting Research*, 24(2), 372-382.
- Aguilar-Luzon, M. C., Calvo-Salguero, A. et Salinas, J. M. (2014). Beliefs and environmental behavior: The moderating effect of emotional intelligence. *Scandinavian Journal of Psychology*, 55, 619-629. <http://dx.doi.org/10.1111/sjop.12160>
- Amer, T. S. et Maris, J.-M. B. (2007). Signal words and signal icons in application control and information technology exception messages--Hazard matching and habituation effects. *Journal of Information Systems*, 21(2), 1-26.
- Anandarajan, A. (1995). *A comparison of the disclaimer and unqualified (modified) report: User perception and auditor choice*. (Doctorat), University de Drexel, Philadelphie.
- Anandarajan, A., Viger, C. et Curatola, A. P. (2002). An experimental investigation of alternative going-concern reporting formats: A Canadian experience. *Canadian Accounting Perspectives*, 1(2), 141-162.
- Anderson, J. C. et Reckers, P. M. J. (1992). An empirical investigation of the effects of presentation format and personality on auditor's judgment in applying analytical procedures. *Advances in Accounting*, 10, 19-43.
- Anderson, R. C. et Fraser, D. R. (2000). Corporate control, bank risk taking, and the health of the banking industry. *Journal of Banking et Finance*, 24(8), 1383-1398.
- Andersson, P. (2000). *Expertise in credit granting - Studies on judgment and decision-making behavior*. (Doctoral), Stockholm University, Stockholm.
- Andersson, P. (2001). *Expertise in credit granting: Studies on judgment and decision-making behavior* Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Andersson, P. (2004). Does experience matter in lending? A process-tracing study on experienced loan officers' and novices' decision behavior. *Journal of Economic Psychology*, 25(4), 471-492. [http://dx.doi.org/10.1016/S0167-4870\(03\)00030-8](http://dx.doi.org/10.1016/S0167-4870(03)00030-8)
- Ansiau, D., Dejou, C., Dherment-Ferer, I., Wechtler, H. et Bergery, L. (2011). Intelligence émotionnelle et processus de décision. (French). *Gestion 2000*, 28(3), 67-81.

- Ansiau, D., Dejoux, C. et Wechtler, H. (2006). Compétences émotionnelles et capacités d'apprentissage des dirigeants. Dans M. Thevenet et C. Bourion (dir.), *Le management de proximité, une question d'apprentissage émotionnel* (p. 165-189). ESKA.
- Arnold, V., Bedard, J. C., Phillips, J. R. et Sutton, S. G. (2012). The impact of tagging qualitative financial information on investor decision making: Implications for XBRL. *International Journal of Accounting Information Systems*, 13(1), 2-20. <http://dx.doi.org/10.1016/j.accinf.2011.12.002>
- Ashforth, B. E. et Humphrey, R. H. (1995). Emotion in the workplace: A reappraisal (English). *Human relations* (New York, NY), 48(2), 97-125.
- Association for investment management and research (AIMR). (1996). *Membership directory*. Charlottesville, Va: Authors.
- Bamber, E. M. et Stratton, R. A. (1997). The information content of the uncertainty-modified audit report: Evidence from rank loan officers. *Accounting Horizons*, 11(2), 1-11.
- Banque du Canada. (2014). *Enquête auprès des responsables du crédit sur les pratiques de prêt aux entreprises au Canada*. Récupéré de <http://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2014/04/erc-printemps2014.pdf>
- Barberis, N. et Thaler, R. (2003). Survey of behavioral finance. Dans G. M. Constantinides, M. Harris et R. M. Stulz (dir.), *Handbook of the economic of finance* (p. 1053-1128). Amsterdam: Elsevier.
- Bar-On, R. (1997). *Bar-On Emotional Quotient Inventory: Technical Manual* Toronto: Multi-Health System inc.
- Bar-On, R. (2002). *Bar-On Emotional Quotient Inventory: Short technical manual*. Toronto: Multi-Health Systems.
- Bass, B. M. et Avolio, B. J. (1995). *Multifactor leadership questionnaire: Manual leader form, rated and scoring key for MLQ (Form 5x-Short)*. Redwood City, CA: Mind Garden.
- Bazerman, M. H. (2006). *Judgment in managerial decision making* (6^e éd.). Hoboken, NJ: John Wiley.
- Beach, L. R. et Mitchell, T. R. (1978). A contingency model for the selection of decision strategies. *Academy of Management Review*, 3(3), 439-449. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.1978.4305717>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. et Pería, M. (2011). Bank financing for SMEs: Evidence across countries and bank ownership types. *Journal of Financial Services Research*, 39(1/2), 35-54. <http://dx.doi.org/10.1007/s10693-010-0085-4>

- Becker, G. S. (1975). *Human capital*. New York: Columbia University Press.
- Belzile, R., Fortin, A. et Viger, C. (2006). Recognition versus disclosure of stock option compensation: An analysis of judgements and decisions of nonprofessional investors. *Canadian Academic Accounting Association*, 5(2), 147-179.
- Ben-Amar, W. et Viger, C. (2000). L'impact du rapport d'audit sur les perceptions et décisions des investisseurs : une comparaison entre le Canada et les États-Unis. *Comptabilité contrôle audit*, 6(1), 101-118.
- Berger, A. N. et Black, L. K. (2011). Bank size, lending technologies, and small business finance. *Journal of Banking et Finance*, 35(3), 724-735. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.09.004>
- Berger, A. N., Miller, N. H., Petersen, M. A., Rajan, R. G. et Stein, J. C. (2005). Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks. *Journal of Financial Economics*, 76(2), 237-269. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.06.003>
- Berger, A. N. et Udell, G. G. (2003). Small business and debt finance. Dans Z. J. Acs et D. B. Audretsch (dir.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (p. 299-328). Boston: Kluwer.
- Biggs, S. F., Bedard, J. C., Gaber, B. G. et Linsmeier, T. J. (1985). The effects of task size and similarity on the decision behavior of bank loan officers. *Management Science*, 31(8), 970-987.
- Bloomfield, R. J. (2002). The "Incomplete Revelation Hypothesis" and financial reporting. *Accounting Horizons*, 16(3), 233-243.
- Bodarwé, K. (2008). *Existe-t-il une corrélation entre l'intelligence émotionnelle et l'asymétrie préfrontale?* (Mémoire de licence), Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve.
- Bonfirm, D. (2009). Credit risk drivers: Evaluating the contribution of firm level information and of macroeconomic dynamics. *Journal of Banking et Finance*, 33(2), 281-299.
- Boot, A. W. A. (2000). Relationship banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7-25.
- Bouwman, M. J., Frishkoff, P. A. et Frishkoff, P. (1987). How do financial analysts make decisions? A process model of the investment screening decision. *Accounting, Organizations et Society*, 12(1), 1-29.

- Brown, C., George-Curran, R. et Smith, M. L. (2003). The role of emotional intelligence in the career commitment and decision-making process. *Journal of Career Assessment*, 11, 379-392.
- Browne, G. J. et Pitts, M. G. (2004). Stopping rule use during information search in design problems (English). *Organizational Behavior and Human Decision Processes (Print)*, 95(2), 208-224.
- Bruns, V. et Fletcher, M. (2008). Banks' risk assessment of Swedish SMEs. *Venture Capital*, 10(2), 171-194. <http://dx.doi.org/10.1080/13691060801946089>
- Bruns, V., Holland, D. V., Shepherd, D. A. et Wiklund, J. (2008). The role of human capital in loan officers' decision policies. *Entrepreneurship: Theory et Practice*, 32(3), 485-506. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00237.x>
- Calhoun, C. et Solomon, R. (1984). What is an emotion. Dans N. Block (dir.), *Readings in philosophical psychology* (p. 3-40). New York, NY: Oxford University Press.
- Camerer, C. F. (2003). Strategizing in the brain. *Science*, 300, 1673-1675.
- Cardinaels, E. (2008). The interplay between cost accounting knowledge and presentation formats in cost-based decision-making. *Accounting, Organizations et Society*, 33(6), 582-602. <http://dx.doi.org/10.1016/j.aos.2007.06.003>
- Casey Jr, C. J. (1980). Variation in accounting information load: The effect on loan officers' predictions of bankruptcy. *Accounting Review*, 55(1), 36-49.
- Catasús, B. et Gröjer, J.-E. (2003). Intangibles and credit decisions: Results from an experiment. *European Accounting Review*, 12(2), 327-355. <http://dx.doi.org/10.1080/0963818032000089418>
- Champagne, P. (1996). *Le processus décisionnel des directeurs de comptes de PME dans le domaine du financement bancaire : Analyse des heuristiques et des biais cognitifs*. (Maitrise en gestion des PME), Université du Québec à Trois-Rivières, Trois-Rivières.
- Charreaux, G. (2005). Pour une gouvernance d'entreprise « comportementale » Une réflexion exploratoire.... (French). *Toward a Behavioral Corporate Governance Theory. An Exploratory View.... (English)*(157), 215-238.
- Chartrand, T. L. (2005). The role of conscious awareness in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology (Lawrence Erlbaum Associates)*, 15(3), 203-210. http://dx.doi.org/10.1207/s15327663jcp1503_4
- Ciccotello, C. S., Grant, C. T. et Grant, G. H. (2004). Impact of employee stock options on cash flow. *Financial Analysts Journal*, 60(2), 39-46.

- Clore, G. L. et Gasper, K. (2000). Feelings is believing: Some affective influences on belief. Dans N. Frijda, T. Manstead et S. Bem (dir.), *Emotions and beliefs: How feelings influence thoughts* (p. 10-44). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Clor-Proell, S. M. (2009). The effects of expected and actual accounting choices on judgments and decisions. *Accounting Review*, 84(5), 1465-1493.
- Coget, J. F., Haag, C. et Bonnefous, A. M. (2009). Le rôle de l'émotion dans la prise de décision intuitive : zoom sur les réalisateurs-décideurs en période de tournage. *Management*, 12(2), 118-141.
- Cooper, A. et Petrides, K. V. (2010). A psychometric analysis of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire-Short Form (TEIQue—SF) using item response theory (English). *Journal of Personality Assessment*, 92(5), 449-457.
- Côté, S. et Miners, C. T. H. (2006). Emotional intelligence, cognitive intelligence and job performance. *Administrative Science Quarterly*, 51, 1-28.
- CPA. (2014). Chapitre 1: Cadre conceptuel de l'information financière. *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés*.
- Crossland, M. D., Wynne, B. E. et Perkins, W. C. (1995). Spatial decision support systems: A overview of technology and a test of efficacy. *Decision support system*, 14, 219-235.
- Dacier, C. (2015). Le TEIQue, le meilleur outil pour évaluer l'intelligence émotionnelle de vos candidats. Récupéré le 3 juin 2015 de <http://www.teique.be>
- Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason and the human brain*. New York: Penguin Putnam.
- Davies, M., Stankov, L. et Roberts, R. D. (1998). Emotional intelligence: In search on an elusive construct. *Journal of Personality and Social Psychology*. 75(4), 989-1015.
- Dawda, D. et Hart, S. D. (2000). Assessing emotional intelligence: Reliability and validity of the Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-I) in university students (English). *Personality and Individual Differences*, 28(4), 797-812.
- Deakins, D. et Hussain, G. (1994a). *Risk assessment by bank managers*. Birmingham: University of Central England.
- Deakins, D. et Hussain, G. (1994b). Financial information, the banker and the small business: A comment. *British Accounting Review*, 26, 323-335.
- Dearman, D. T. et Shields, M. D. (2005). Avoiding accounting fixation: Determinants of cognitive adaptation to differences in accounting method. *Contemporary Accounting Research*, 22(2), 351-384.

- Deffains, B. et Ferey, S. (2007). Théorie du droit et analyse économique. *Droits*, 45, 223-255.
- Degryse, H. et Van Cayseele, P. (2000). Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 90-109.
- DeJong, D. V. et Forsythe, R. (1992). A perspective on the use of laboratory market Experimentation in auditing research. *Accounting Review*, 67(1), 157-170.
- Delgado-García, J. B., de la Fuente-Sabat, J. M. et de Quevedo-Puente, E. (2010). Too negative to take risks? The effect of the CEO's emotional traits on firm risk. *British Journal of Management*, 21(2), 313-326. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.2008.00625.x>
- Dennis, A. R. et Carte, T. A. (1998). Using geographical information systems for decision making: Extending cognitive fit theory to map-based presentations. *Information Systems Research*, 9(2), 194-203.
- Desjardins. (2013). Rapport annuel. *Gestion des risques*. Récupéré le 10 avril 2014 de <http://www.desjardins.com/ressources/pdf/d50-rapport-annuel-complet-2013-f.pdf?resVer=1395942159000etnavigMW=luac>
- Desjardins. (2014). Offres d'emploi - Mouvement Desjardins. Récupéré le 10 avril 2014 de <https://desjardins.taleo.net/careersection/dcom/moresearch.ftl?lang=fr>
- De Sousa, R. (1987). *The rationality of emotion*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Di Fabio, A. et Palazzeschi, L. (2008). Indécision vocationnelle et intelligence émotionnelle : quelques données empiriques sur un échantillon d'apprentis italiens : L'accompagnement psychologique (French). *Career Decision Difficulties and Emotional Intelligence: Some Empirical Evidences in an Italian Sample of Wage-Earning Apprentices (English)*(2), 213-222.
- Dilla, W. N., Janvrin, D. J. et Raschke, R. (2010). Interactive data visualization: New directions for accounting information systems research. *Journal of Information Systems*, 24(2), 1-37. <http://dx.doi.org/10.2308/jis.2010.24.2.1>
- Dilla, W. N., Janvrin, D. J. et Jeffrey, C. (2013). The impact of graphical displays of pro forma earnings information on professional and nonprofessional investors' earnings judgments. *Behavioral Research in Accounting*, 25(1), 37-60. <http://dx.doi.org/10.2308/bria-50289>
- Dunn, C. et Grabski, S. (2001). An investigation of localization as an element of cognitive fit in accounting model representations. *Decision Sciences*, 32(1), 55-94.

- Durgut, M., Gerekan, B. et Pehlivan, A. (2013). The impact of emotional intelligence on the achievement of accounting subject. *International Journal of Business and Social Science*, 4(13), 64-71.
- Durocher, S. et Fortin, A. (2009). Proposed changes in lease accounting and private business bankers' credit decisions. *Accounting Perspectives*, 8(1), 9-42. <http://dx.doi.org/10.1506/ap.8.1.2>
- Einhorn, H. J. et Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: Processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology*, 32(1), 53-88.
- Elias, R. Z. et Johnston, J. G. (2001). Is there incremental information content in the going concern explanatory paragraph? *Advances in Accounting*, 18, 105-117.
- Elliott, W. B. (2006). Are investors influenced by pro forma emphasis and reconciliations in earnings announcements? *Accounting Review*, 81(1), 113-133.
- Emmerling, R. J. et Cherniss, C. (2003). Emotional intelligence and career choice process. *Journal of Career Assessment*, 11, 153-167.
- Evans, D. (2002). The search hypothesis of emotion [L'émotion comme hypothèse de recherche]. *The British Journal for the Philosophy of Science*, 53(4), 497-509.
- Fallon, C. K., Panganiban, A. R., Wohleber, R., Matthews, G., Kustubayeva, A. M. et Roberts, R. (2014). Emotional intelligence, cognitive ability and information search in tactical decision-making (English). *Personality and Individual Differences*, 65, 24-29.
- Fenton-O'Creevy, M., Soane, E., Nicholson, N. et Willman, P. (2010). Thinking, feeling and deciding: The influence of emotions on the decision making and performance of traders. *Journal of Organizational Behavior*, 32(8), 1044-1061. <http://dx.doi.org/10.1002/job.720>
- Firth, M. (1980). A note on the impact of audit qualifications on lending and credit decisions. *Journal of Banking et Finance*, 4(3), 257-267.
- Flanagan, J. C. (1954). The critical incident technique. *Psychological Bulletin*, 51(4), 327-358.
- Flavell, J. H. (1992). Cognitive development: Past, present, and future (English). *Developmental Psychology*, 28(6), 998-1005.
- Fletcher, M. (1996). How bank-managers make lending decisions to small firms. Dans B. J. (dir.), *Small firms: Contributions to economic development* (p. 12-22). London: Paul Chapman Publishing.
- Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39-66. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.117.1.39>

- Forgas, J. P. (2000). *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Frame, W. S., Srinivasan, A. et Woosley, L. (2001). The effect of credit scoring on small-business lending. *Journal of Money, Credit et Banking (Ohio State University Press)*, 33(3), 813-825.
- Frederickson, J. R., Hodge, F. D. et Pratt, J. H. (2006). The evolution of stock option accounting: Disclosure, voluntary recognition, mandated recognition, and management disavowals. *Accounting Review*, 81(5), 1073-1093.
- Frederickson, J. R. et Miller, J. S. (2004). The effects of pro forma earnings disclosures on analysts' and nonprofessional investors' equity valuation judgments. *Accounting Review*, 79(3), 667-686.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. New York, NY: Cambridge University press.
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences*. New York, NY: Basic.
- Gasper, K. et Clore, G. L. (2000). Do you have to pay attention to your feelings to be influenced by them? *Personality and Social Psychology*, 26(6), 698-711.
- Gauthier, J. et Larivée, S. (2007). L'intelligence émotionnelle : conceptualisation et évaluation. Dans S. Larivée (dir.), *L'intelligence : approches biocognitives, développementales et contemporaines* (Tome 1, p. 359-395). Montréal : Erpi.
- Geiger, M. (1989). *Audit disclosures of consistency: An empirical analysis of SAS No. 58*. Université de l'État de Pennsylvanie.
- George, J. M. (2000). Emotions and leadership: The role of emotional intelligence. *Human Relations (New York, NY)*, 53(8), 1027-1055.
- Gignac, G. (2006). *Testing jingle-jangle fallacies in a crowded market of over-expansive constructs: The case of emotional intelligence*. Communication présentée à la Emotional Intelligence International Symposium, Melbourne.
- Goldberg, L. R. (1990). An alternative "description of personality": The Big-Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(6), 1216-1229. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.59.6.1216>
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. London: Bloomsbury.

- Goleman, D. (2000). *The emotionally intelligent workplace: How to select for, measure, and improve emotional intelligence in individuals, groups, and organizations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Gosselin, J., McMahon, D., Durocher, S., Bigras, D., Pérusse, D. et Lacombe, N. (2010). *Comptabilité intermédiaire, Analyse théorique et pratique* (5^e éd.). Montréal : Chenelière éducation.
- Grandey, A. A. (2003). When "The show must go on": Surface acting and deep acting as determinants of emotional exhaustion and peer-rated service delivery. *Academy of Management Journal*, 46(1), 86-96. <http://dx.doi.org/10.2307/30040678>
- Greenwich, P. (2005). *Behavioral finance definitions: Main concepts*. Récupéré de <http://perso.wanadoo.fr/greenwich/bfdef.htm>.
- Grunert, J., Norden, L. et Weber, M. (2005). The role of non-financial factors in internal credit ratings. *Journal of Banking et Finance*, 29(2), 509-531. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2004.05.017>
- Gul, F. A. (1987). The effects of uncertainty reporting on lending officers' perception of risk and additional information required. *Abacus*, 23(2), 172-181.
- Hague, I. P. N. (2005). Semblables, pas identiques! *CaMagazine*, Avril 2005.
- Hayashi, A. M. (2001). When to TRUST Your GUT. *Harvard Business Review*, 79(2), 59-65.
- Hays, K. F. (2009). Performance anxiety. Dans *Performance psychology in action: A casebook for working with athletes, performing artists, business leaders, and professionals in high-risk occupations* (p. 101-120). Washington, DC, US: American Psychological Association.
- Hedelin, E. et Sjoberg, L. (1993). *Risk assessments - Loan officers' assessment of new entrepreneurs' personal characteristics*. Stockholm: NUTEK.
- Heelas, P. (1986). Emotion talk across cultures. Dans R. Harré et W. G. Parrott (dir.), *The emotions: Social, cultural and psychological dimensions* (p. 171-199). London: Sage.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology: Interdisciplinary et Applied*, 21, 107-112.
- Hensman, A. et Sadler-Smith, E. (2011). Intuitive decision making in banking and finance. *European Management Journal*, 29(1), 51-66. <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2010.08.006>

- Hernández-Cánovas, G. et Martínez-Solano, P. (2010). Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system. *Small Business Economics*, 34(4), 465-482. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-008-9129-7>
- Hertzberg, A., Liberti, J. M. et Paravisini, D. (2010). Information and incentives inside the firm: Evidence from loan officer rotation. *Journal of Finance*, 65(3), 795-828. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.2010.01553.x>
- Hirshleifer, D. et Teoh, S. H. (2003). Limited attention, information disclosure, and financial reporting. *Journal of Accounting et Economics*, 36(1-3), 337. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2003.10.002>
- Hirshleifer, D. A., Lim, S. S. et Teoh, S. H. (2002). *Disclosure to a credulous audience: The role of limited attention*. Communication présenté à l'Annual Conference on Financial Economics and Accounting (FEA); Dice Center Working Paper No. 2002-3. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.604143>
- Hirst, D. E. et Hopkins, P. E. (1998). Comprehensive income reporting and analysts' valuation judgments. *Journal of Accounting Research*, 36(3), 47-75.
- Hirst, D. E., Hopkins, P. E. et Wahlen, J. M. (2004). Fair values, income measurement, and bank analysts' risk and valuation judgments. *Accounting Review*, 79(2), 454-472.
- Ho, J. L. et Rodgers, W. (1993). A review of accounting research on cognitive characteristics. *Journal of Accounting Literature*, 12, 101-130.
- Hodge, F. et Pronk, M. (2006). The impact of expertise and investment familiarity on investors' use of online financial report information. *Journal of Accounting, Auditing et Finance*, 21(3), 267-292.
- Hodge, F. D., Kennedy, J. J. et Maines, L. A. (2004). Does search-facilitating technology improve the transparency of financial reporting? *Accounting Review*, 79(3), 687-703.
- Hogarth, R. M. (1987). *Judgment and choice: The psychology of decisions*. Chichester: John Wiley et Sons.
- Hollander, A. S., Denna, E. L. et Cherrington, J. O. (2000). *Accounting, information technology and business solutions* (2^e éd.). New York: McGraw-Hill Companies inc.
- Hong, W., Thong, J. Y. L. et Kar Yan, T. (2004). The effects of information format and shopping task on consumers' online shopping behavior: A cognitive fit perspective. *Journal of Management Information Systems*, 21(3), 149-184.
- Hopkins, P. E. (1996). The effect of financial statement classification of hybrid financial instruments on financial analysts' stock price judgments. *Journal of Accounting Research*, 34(3), 33-50.

- Hopkins, P. E., Houston, R. W. et Peters, M. F. (2000). Purchase, pooling, and equity analysts' valuation judgments. *Accounting Review*, 75(3), 257-281.
- Houghton, K. A. (1983). Audit reports: Their impact on the loan decision process and outcome: An experiment. *Accounting et Business Research (Wolters Kluwer UK)*, 14(53), 15-20.
- Hunton, J. E. et McEwen, R. A. (1997). An assessment of the relation between analysts' earnings forecast accuracy, motivational incentives and cognitive information search strategy. (cover story). *Accounting Review*, 72(4), 497-515.
- Huy, Q. N. (1999). Emotional capability, emotional intelligence and radical change. *Academy of Management Review*, 24(2), 325-345. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.1999.1893939>
- Isen, A. M. (1999). Positive affect. Dans T. Dagleish et M. Power (dir.), *Handbook of cognition and emotion* (p. 521-539). New York: Wiley.
- Ives, B., Hamilton, S. et Davis, G. B. (1980). A framework for research in computer-based management information. *Management Science*, 26(9), 910-934.
- Jacoby, J., Morrin, M., Johar, G., Gurhan, Z., Kuss, A. et Mazursky, D. (2001). Training novice investors to become more expert: The role of information accessing strategy. *Journal of Psychology et Financial Markets*, 2(2), 69-79.
- Jankowicz, A. D. et Hisrich, R. D. (1987). Intuition in small business lending decisions. *Journal of Small Business Management*, 25, 45-52.
- Jarboui, S. et Boujelbene, Y. (2012). The behavioral approach and the rationality of economic decisions: Application to banks managers. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 4(2), 205-219.
- Jensen, M. C. et Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiménez, G. et Saurina, J. (2004). Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk. *Journal of Banking et Finance*, 28(9), 2191-2212. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2003.08.007>
- Johnson, E. J., Payne, J. W. et Bettman, J. R. (1988). Information displays and preference reversals. *Organizational Behavior et Human Decision Processes*, 42(1), 1-21.
- Johnson, E. J. et Tversky, A. (1983). Affect, generalization and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1), 20-31.
- Kachelmeier, S. J. et King, R. R. (2002). Using laboratory experiments to evaluate accounting policy issues. *Accounting Horizons*, 16(3), 219-232.

- Kahneman, D. et Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kelliher, C. F. et Mahoney, L. S. (2007). Effects of information load and cognitive style on information search strategies. *Advances in Accounting Behavioral Research*, 10, 101-126.
- Keltner, D. et Horberg, E. J. (2015). Emotion-cognition interactions. *APA Handbook of Personality and Social Psychology*, 1, 623-664. <http://dx.doi.org/10.1037/14341-020>
- Kelton, A. S., Pennington, R. R. et Tuttle, B. M. (2010). The effects of information presentation format on judgment and decision making: A review of the information systems research. *Journal of Information Systems*, 24(2), 79-105. <http://dx.doi.org/10.2308/jis.2010.24.2.79>
- Klammer, T. P. et Reed, S. A. (1990). Operating cash flow formats: Does format influence decisions? *Journal of Accounting et Public Policy*, 9(3), 217-235.
- Kogan, N. (1973). Creativity and cognitive styles: A life-span perspective. Dans P. P. Baltes et K. W. Schaie (dir.), *Life-span developmental psychology: Personality and socialization* (p. 145-178). New York: Academic press.
- Kounios, J. et Beeman, M. (2014). The cognitive neuroscience of insight. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 71-93. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115154>
- Kuhnen, C. M. et Knutson, B. (2011). The influence of affect on beliefs, preferences, and financial decisions. *Journal of Financial et Quantitative Analysis*, 46(3), 605-626. <http://dx.doi.org/10.1017/S0022109011000123>
- Lambie, J. A. (2007). On the irrationality of emotion and the rationality of awareness (English). *Consciousness and Cognition (Print)*, 17(3), 946-980.
- Lane, R. D. (2000). Neural correlates of conscious emotional experience. Dans R. Lane, L. Nadel, G. Ahern, J. Allen, A. Kaszniak, S. Rapcsak et G. Schwartz (dir.), *Cognitive neuroscience of emotion* (p. 345-370). New York, NY: Oxford University Press.
- Lang, M. (2004). *Employee stock options and equity valuation (Vol. July)*. Research Foundation of CFA Institute.
- LaSalle, R. E. et Anandarajan, A. (1997). Bank loan officers' reactions to audit reports issued to entities with litigation and going concern uncertainties. *Accounting Horizons*, 11(2), 33-40.
- Law, K. S., Wong, C. S. et Song, L. G. (2004). The construct and criterion validity of emotional intelligence and its potential utility for management studies. *Journal of Applied Psychology*, 89(3), 483-496.

- Lazarus, R. S. (1991). Cognition and motivation in emotion. *American Psychologist*, 46(4), 352-367.
- Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks. *Annual Review of Psychology*, 44(1), 1-21.
- Levav, J. et Argo, J. J. (2010). Physical contact and financial risk taking. *Psychological Science (Sage Publications Inc.)*, 21(6), 804-810. <http://dx.doi.org/10.1177/0956797610369493>
- Levy, R. (1984). Emotions, knowing and culture. Dans *Culture theory: Essays on mind, self and emotion* (p. 214-237). Cambridge: Cambridge University Press.
- Libby, R. (1979). The impact of uncertainty reporting on the loan decision. *Journal of Accounting Research*, 17, 35-57.
- Libby, R. (1981). *Accounting and human information processing: Theory and applications*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall inc.
- Libby, R. et Luft, J. (1993). Determinants of judgement performance in accounting settings: Ability, knowledge, motivation and environment. *Accounting, Organizations et Society*, 18(5), 425-450.
- Liberti, J. M. et Mian, A. R. (2009). Estimating the effect of hierarchies on information use. *Review of Financial Studies*, 22(10), 4057-4090. <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhn118>
- Lipshitz, R. et Shulimovitz, N. (2007). Intuition and emotion in bank loan officers' credit decisions. *Journal of Cognitive Engineering and Decision Making*, 1(2), 212-233.
- Lobo, P. M. (2005). Ne pas oublier les options. *CA Magazine*, Septembre, 47-51.
- Löffler, G. (2004). An anatomy of rating through the cycle. *Journal of Banking et Finance*, 28(3), 695-720. [http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266\(03\)00041-4](http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(03)00041-4)
- Lopes, P. N., Grevwal, D., Kadis, J., Gall, M. et Salovey, P. (2006). Evidence that emotional intelligence is related to job performance and affect and attitudes at work. *Psicothema*, 18(suppl.), 132-138.
- MacCann, C., Matthews, G., Zeidner, M. et Roberts, R. D. (2003). Psychological assessment of emotional intelligence: A review of self-report and performance-based testing. *The International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 247-274.
- Mackie, D. M. et Worth, L. T. (1989). Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 27-40. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.57.1.27>

- Mahoney, L. S., Roush, P. B. et Bandy, D. (2003). An investigation of the effects of decisional guidance and cognitive ability on decision-making involving uncertainty data. *Information et Organization*, 13(2), 85-110. [http://dx.doi.org/10.1016/S1471-7727\(02\)00022-2](http://dx.doi.org/10.1016/S1471-7727(02)00022-2)
- Maines, L. A. et McDaniel, L. S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgments: The role of financial-statement presentation format. *Accounting Review*, 75(2), 179-207.
- Martinez-Pons, M. (1997). The relation of emotinal intelligence with selected areas of personal functioning. *Imagination Cognition and Personality*, 17, 3-13.
- Martins, A., Ramalho, N. et Morin, E. (2010). A comprehensive meta-analysis of the relationship between Emotional Intelligence and health (English). *Personality and Individual Differences*, 49(6), 554-564.
- Mason, C. et Stark, M. (2004). What do investors look for in a business plan? A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalists and business angels. *International Small Business Journal*, 22(3), 227-248. <http://dx.doi.org/10.1177/0266242604042377>
- Mason, R. O. et Mitroff, I. I. (1973). A program for research on management information systems. *Management Science*, 19(5), 475-487.
- Matthews, G., Campbell, S. E., Flaconer, S., Joyner, L., Huggins, J. et Gilliland, K. (2002). Fundamental dimensions of subjective state in performance settings: Task engagement, distress and worry. *Emotion*, 2, 315-340.
- Mauldin, E. G. et Ruchala, L. V. (1999). Towards a meta-theory of accounting information systems. *Accounting, Organizations et Society*, 24(4), 317-331.
- May, R. (1977). *The meaning of anxiety*. New York: Washington Square Press.
- Mayer, J. D. et Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? Dans P. Salovey et D. J. Sluyter (dir.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications* (2^e éd., p. 3-31). New York: Basic.
- Mayer, J. D., Salovey, P. et Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), 197-215.
- Mennecke, B. E., Crossland, M. D. et Killingsworth, B. L. (2000). Is a map more than a picture? The role of SDSS technology, subject characteristics and problem complexity on map reading and problem solving. *MIS Quarterly*, 24(4), 601-629.
- Meyers, D. G. (2002). *Intuition: Its powers and perils*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Mikolajczak, M. (2009). Going beyond the ability-trait debate: The three level model of emotional intelligence. *Electronic Journal of Applied Psychology*, 5(2), 25-31.
- Mikolajczak, M. et Luminet, O. (2008). Trait emotional intelligence and the cognitive appraisal of stressful events: An exploratory study (English). *Personality and Individual Differences*, 44(7), 1445-1453.
- Mikolajczak, M., Luminet, O. et Menil, C. (2006). Predicting resistance to stress: Incremental validity of trait emotional intelligence over alexithymia and optimism. *Psicothema*, 18, 79-88.
- Mikolajczak, M., Ray, E., Luminet, O., Fillee, C. et De Timary, P. (2007). The moderating impact of emotional intelligence on free cortisol responses to stress (English). *Psychoneuroendocrinology*, 32(8-10), 1000-1012.
- Mikolajczak, M., Roy, E., Verstrynge, V. et Luminet, O. (2009). An exploration of the moderating effect of trait emotional intelligence on memory and attention in neutral and stressful conditions (English). *British Journal of Psychology (1953)*, 100(4), 699-715.
- Morin, E. M., Aubé, C. et Johnson, K. J. (2015). *Psychologie et management*. Montréal : Chenelière Éducation.
- Muraven, M. et Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? (English). *Psychological Bulletin*, 126(2), 247-259.
- Naqvi, N., Shiv, B. et Bechare, A. (2006). The role of emotion in decision making: A cognitive neuroscience perspective. *Current Directions in Psychological Science (Wiley-Blackwell)*, 15(5), 260-264. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8721.2006.00448.x>
- Neisser, U. (1976). *Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology*. New York: W.H. Freeman.
- Nelson, M. W. et Tayler, W. B. (2007). Information pursuit in financial statement analysis: Effects of choice, effort, and reconciliation. *Accounting Review*, 82(3), 731-758.
- Newell, A. et Simon, H. A. (1972). *Human problem solving*. Englewood, Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Nussbaum, M. (2001). *Upheavals of thought: The intelligence of emotions*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Oatley, K. et Johnson-Laird, P. N. (1987). Towards a cognitive theory of emotions. *Cognition and emotion*, 1, 29-50. <http://dx.doi.org/10.1080/02699938708408362>

- Observatory of European SMEs. (2003). *SMEs and access to finance* Brussels: European commission.
- O'Donnell, E. et David, J. S. (2000). How information systems influence user decision: A research framework and literature review. *International Journal of Accounting Information Systems*, 1(3), 178-203.
- Olson, J. M. et Zanna, M. P. (1993). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 44(1), 117-154.
- Osgood, C. E. et Tannenbaum, P. H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological review*, 62(1), 42-55. <http://dx.doi.org/10.1037/h0048153>
- Ottavia, Chuluunbaatar, E., Shiann-Far, K. et Ding-Bang, L. (2011). SME loan decision-making process: The declining role of human capital. *Asian Academy of Management Journal*, 16(2), 29-52.
- Pany, K. et Reckers, P. M. J. (1987). Within- Vs. between-subjects experimental designs: A study of demand effects. *Auditing: A Journal of Practice et Theory*, 7(1), 39-53.
- Peng, J., Viator, R. E. et Buchheit, S. (2007). An experimental study of multidimensional hierarchical accounting data: Drill-down paths can influence economic decisions. *Journal of Information Systems*, 21(2), 69-86.
- Petrides, K. V. (2009). *Technical Manual of the Trait Emotional Intelligence Questionnaires (TEIQue)*. London: London Psychometric Laboratory.
- Petrides, K. V. (2010). Trait emotional intelligence theory. *Industrial and Organizational Psychology*, 3, 136-139.
- Petrides, K. V. (2011). *Ability and trait emotional intelligence*. Récupéré de <http://www.psychometriclab.com/admins/files/Trait%20EI%20-%20HID.pdf>
- Petrides, K. V. et Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15(6), 425-448. <http://dx.doi.org/10.1002/per.416>
- Petrides, K. V. et Furnham, A. (2003). Trait emotional intelligence: Behavioural validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European Journal of Personality*, 17(1), 39-57.
- Petrides, K. V. et Furnham, A. (2006). The role of trait emotional intelligence in a gender-specific model of organizational variables. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(2), 552-569. <http://dx.doi.org/10.1111/j.0021-9029.2006.00019.x>

- Petrides, K. V., Furnham, A. et Frederickson, N. (2004). Emotional intelligence. *The Psychologist*, 17(10), 574-577.
- Petrides, K. V., Pita, R. et Kokkinaki, F. (2007). The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, 98(2), 273-289. <http://dx.doi.org/10.1348/000712606X120618>
- Pettersen, J. et Jacob, R. (1992). *Comprendre le comportement de l'individu au travail : un schéma d'intégration*. Ottawa : Agence d'Arc inc.
- Pham, M. T., Cohen, J. B., Pracejus, J. W. et Hughes, G. D. (2001). Affect monitoring and the primacy of feelings in judgment. *Journal of Consumer Research*, 28(2), 167-188.
- Piaget, J. (1962). The relation of affectivity to intelligence in the mental development of the child. *Bulletin of the Menninger Clinic*, 26(3), 129-137.
- Piaget, J. (1967). *La psychologie de l'intelligence*. Paris : Librairie Armand Colin.
- Piaget, J. (1970). *Psychologie et épistémologie. Pour une théorie de la connaissance*. Paris : Gonthier.
- Piaget, J. (1975). *Les mécanismes perceptifs. Modèles probabilistes, Analyse génétique. Relations avec l'intelligence*. Paris : PUF.
- Prati, L., Douglas, C., Ferris, G. R., Ammeter, A. P. et Buckley, M. R. (2003). Emotional intelligence, leadership, effectiveness and team outcomes. *International Journal of Organizational Analysis* (2003), 11(1), 21-40.
- Quoidbach, J. et Hansenne, M. (2009). The impact of trait emotional intelligence on nursing team performance and cohesiveness. *Professional Nursing*, 25, 23-29.
- Robitaille, L. (1987). *Évaluation d'une demande de financement : étude du processus décisionnel individuel. Loan evaluation: A study of the individual decision making process*. (Ph.D.Thèse). FRANCIS database.
- Rodgers, W. (1991). How do loan officers make their decisions about credit risks? A study of parallel distributed processing. *Journal of Economic Psychology*, 12(2), 243-265.
- Rodgers, W. et Johnson, L. W. (1988). Integrating credit models using accounting information with. *Accounting and Finance*, 28(2), 1-22.
- Rosenberg, M. J. (1966). An analysis of affective-cognitive consistency. Dans C. I. Hovland et M. J. Rosenberg (dir.), *Attitude organization and change* (p. 15-64). New Haven: Yale University Press.

- Russo, J. E. (1977). The value of unit price information. *Journal of Marketing Research (JMR)*, 14(2), 193-201.
- Salovey, P. (2001). Applied emotional intelligence: Regulating emotions to become healthy, wealthy and wise, Dans J. Ciarrochi, J. P. Forgas et J. D. Mayer (dir.), *Emotional intelligence in everyday life: A scientific inquiry* (p. 168-184). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Salovey, P., Mayer, J. D., Goldman, S., Turvey, C. et Palfai, T. (1995). Emotional attention, clarity and repair: Exploring emotional intelligence using the trait meta-mood scale. Dans J. W. Pennebaker (dir.), *Emotion, disclosure and health* (p. 125-154). Washington, DC: American Psychological Association.
- Sami, H. et Schwartz, B. N. (1992). Alternative pension liability disclosure and the effect on credit evaluation: An experiment. *Behavioral Research in Accounting*, 4, 49-62.
- Sanbonmatsu, D. M., Kardes, F. K., Posavac, S. S. et Houghton, D. C. (1997). Contextual influences on judgment based on limited information. *Organizational Behavior et Human Decision Processes*, 69(3), 251-264.
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E. et Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science*, 300(5626), 1755-1758.
- Sartre, J. P. (1962). *Sketch for a theory of the emotions*. London: Methuen: P. Mairret, Trans.
- Savadori, L., Vicenzi, G. et Rumiatì, R. (2000). Competenze decisionali e fiducia nelle proprie capacità decisionali: Le difficoltà nella scelta carriera scolastico-professionale. *Giornale Italiano di Psicologia dell'Orientamento*, 2, 23-32.
- Schepanski, A., Tubbs, R. M. et Grimlund, R. A. (1992). Issues of concern regarding within- and between-subjects designs in behavioral accounting research. *Journal of Accounting Literature*, 11, 121-150.
- Schulz, A. K. D. et Booth, P. (1995). The effects of presentation format on the effectiveness and efficiency of auditors' analytical review judgments. *Accounting et Finance*, 35(1), 107-131.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J. et Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence (English). *Personality and Individual Differences*, 25(2), 167-177.
- Seo, M. G. et Barrett, L. F. (2007). Being emotional during decision making: good or bad? An empirical investigation. *Academy of Management Journal*, 50(4), 923-940. <http://dx.doi.org/10.5465/AMJ.2007.26279217>

- Shaft, T. M. et Vessey, I. (2006). The role of cognitive fit in the relationship between software comprehension and modification. *MIS Quarterly*, 30(1), 29-55.
- Simon, H. A. (1976). From substantive to procedural rationality. Dans S. J. Latsis (dir.), *Methods and appraisal in economics* (p. 129-148). Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, M., Houghton, S. M. et Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception and venture formation: How individuals decide to start companies? *Journal of Business Venturing*, 15, 113-134.
- Sivanathan, N. et Fekken, G. C. (2002). Emotional intelligence moral reasoning and transformational leadership. *Leadership et Organization Development Journal*, 23(4), 198-204.
- Slovic, P. (1967). *Influence of response mode upon the relative importance of probabilities and payoffs in risk taking*. Communication présentée à la 75^e Annual convention of the American Psychological Association.
- Slovic, P., Finucane, M., Peters, E. et MacGregor, D. G. (2002). Rational actors or rational fools: Implications of the affect heuristic for behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, 31(4), 329-342.
- Smelcer, J. B. et Carmel, E. (1997). The effectiveness of different representations for managerial problem solving: Comparing tables and maps. *Decision Sciences*, 28(2), 391-420.
- Speier, C., Vessey, I. et Valacich, J. S. (2003). The effects of interruptions, task complexity, and information presentation on computer-supported decision-making performance. *Decision Sciences*, 34(4), 771-797. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5414.2003.02292.x>
- Stock, D. et Watson, C. J. (1984). Human judgment accuracy, multidimensional graphics, and human versus models. *Journal of Accounting Research*, 22(1), 192-206.
- Storbeck, J. et Clore, G. L. (2005). With sadness comes accuracy; With happiness, false memory. *Psychological Science (Wiley-Blackwell)*, 16(10), 785-791. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2005.01615.x>
- Sullivan, R. N. (2011). Deploying financial emotional intelligence. *Financial Analysts Journal*, 67(6), 4-10.
- Tan, J. K. H. et Benbasat, I. (1993). The effectiveness of graphical presentation for information extraction: A cumulative experimental approach. *Decision Sciences*, 24(1), 167-191.

- Telle, N.-T., Senior, C. et Butler, M. (2011). Trait emotional intelligence facilitates responses to a social gambling task (English). *Personality and Individual Differences*, 50(4), 523-526.
- Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *Harper's Magazine*, 140, 227-235.
- Treacy, W. F. et Carey, M. (2000). Credit rating systems at large US banks. *Journal of Banking et Finance*, 24(1/2), 167-201.
- Treacy, W. F. et Carey, S. M. (1998). Credit risk rating at large U.S. banks. *Federal Reserve Bulletin*, 84(11), 897-921.
- Trönnberg, C.-C. et Hemlin, S. (2012). Banker's lending decision making: A psychological approach. *Managerial Finance*, 38(11), 1032-1047. <http://dx.doi.org/10.1108/03074351211266775>
- Trönnberg, C.-C. et Hemlin, S. (2014). Lending decision making in banks: A critical incident study of loan officers. *European Management Journal*, 32(2), 362-372. <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2013.03.003>
- Tuttle, B. M. et Kershaw, R. (1998). Information presentation and judgment strategy from a cognitive fit perspective. *Journal of Information Systems*, 12(1), 1-17.
- Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84(4), 327-352.
- Vachon, F. (2005). *Un modèle de "fit" cognitif en contexte de commerce électronique au détail*. (Thèse Ph.D.), Hautes études commerciales, Montréal.
- Vallerand, R. J. et Hess, U. (2000). *Méthodes de recherche en psychologie*. Montréal : Gaétan Morin.
- Van Der Zee, K., Thijs, M. et Schakel, L. (2002). The relationship of emotional intelligence with academic intelligence and the Big Five. *European Journal of Personality*, 16(2), 103-125. <http://dx.doi.org/10.1002/per.434>
- Van Hoorebeke, D. (2008). L'émotion et la prise de décision. (French). *Emotion and Decision Making. (English)*, (182), 33-44. <http://dx.doi.org/10.3166/RFG.182.33-44>
- Van Rooy, D. L. et Viswesvaran, C. (2004). Emotional intelligence: A meta-analytic investigation of predictive validity and nomological net. *Journal of Vocational Behavior*, 65, 71-95.
- Vera-Muñoz, S. C., Kinney Jr, W. R. et Bonner, S. E. (2001). The effects of domain experience and task presentation format on accountants' information relevance assurance. *Accounting Review*, 76(3), 405-429.

- Vessey, I. (1991). Cognitive fit: A theory-based analysis of the graphs versus tables literature. *Decision Sciences*, 22(2), 219-240.
- Vessey, I. et Galletta, D. (1991). Cognitive fit: An empirical study of information acquisition. *Information Systems Research*, 2(1), 63-84.
- Viger, C., Anandarajan, A. A., Curatola, A. P. et Ben-Amar, W. (2004). Behavioral implications of alternative going concern reporting formats. *Advances in Accounting Behavioral Research*, (7), 51-71.
- Viger, C., Belzile, R. et Anandarajan, A. A. (2008). Disclosure versus recognition of stock option compensation: Effect on the credit decisions of loan officers. *Behavioral Research in Accounting*, 20(1), 93-113.
- Wechsler, D. (1949). Cognitive, conative and non-intellective intelligence. *The American Psychologist*, 5, 78-83.
- Wilson, F., Carter, S., Tagg, S., Shaw, E. et Lam, W. (2007). Bank loan officers' perceptions of business owners: The role of gender. *British Journal of Management*, 18(2), 154-171. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.2006.00508.x>
- Winkielman, P., Niedenthal, P., Wielgosz, J., Eelen, J. et Kavanagh, L. C. (2015). Embodiment of cognition and emotion. *APA Handbook of Personality and Social Psychology*, 1, 151-175.
- Winkielman, P., Zajonc, R. B. et Schwarz, N. (1997). Subliminal affective priming resists attributional interventions. *Cognition and Emotion*, 11, 433-465. <http://dx.doi.org/10.1080/026999397379872>
- Wong, C. et Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *Leadership Quarterly*, 13(3), 243.
- Wong, C. et Law, K. S. (2004). Development and validation of a forced choice emotional intelligence measure for Chinese respondents in Hong Kong. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 535-559.
- Xu, W. (2010). *The effects of emotions on strategic decision-making: A china - U.S. cross-cultural experimental study*. (Thesis), Old Dominion University.
- Yitshaki, R. (2012). How do entrepreneurs' emotional intelligence and transformational leadership orientation impact new ventures' growth? *Journal of Small Business et Entrepreneurship*, 25(3), 357-374.
- Zhang, J. et Norman, D. A. (1994). Representations in distributed cognitive tasks. *Cognitive Science*, 18, 87-122.

Zopounidis, C. et Doumpos, M. (2002). Multi-criteria decision aid in financial decision making: Methodologies and literature review. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis*, 11(4/5), 167-186. <http://dx.doi.org/10.1002/mcda.333>

