

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

L'IMPACT DE L'ADOPTION DES IFRS SUR LA DIVULGATION DES
ENTREPRISES CANADIENNES

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN COMPTABILITÉ, CONTRÔLE, AUDIT

PAR
ESSAFI EL MAHJOUR

NOVEMBRE 2016

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.07-2011). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Je souhaite tout d'abord adresser mes remerciements les plus sincères à ma directrice de recherche, Mme Saidatou Dicko, pour avoir accepté de m'encadrer et de partager avec moi ses connaissances de même que pour m'avoir accordé son soutien et son temps, je la remercie pour sa rigueur scientifique, ses critiques constructives, ses idées stimulantes et ses conseils judicieux. Je lui suis profondément reconnaissant pour son implication ainsi que la liberté et la confiance qu'elle m'a accordées durant cette période de préparation et rédaction de mon mémoire.

Je voudrais également remercier : Mme Houda Affes, professeure à la Teluq, pour ses conseils et son soutien pour la réalisation de ce travail, et M. Raymond Laliberté pour son soutien logistique.

En dernier lieu, je dédie ce mémoire à mes parents pour leurs prières et leur soutien moral, à mes sœurs et frères, à mon épouse et à l'ensemble de ma famille et à mes amis, pour leur appui, leur patience et surtout, leurs encouragements.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES.....	vii	
LISTE DES TABLEAUX	viii	
RÉSUMÉ.....	x	
INTRODUCTION	1	
CHAPITRE I		
DÉFINITION ET CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA		
DIVULGATION D'INFORMATION FINANCIÈRE.....		5
1.1 Définition et différentes formes de divulgation d'informations financières	6	
1.2 Définition de divulgation d'informations financières.....	7	
1.3 Différentes formes de communication financière et non financière.....	8	
1.3.1 Divulgation obligatoire d'informations financières.....	8	
1.3.2 Divulgation volontaire d'informations financières.....	10	
1.4 Cadre réglementaire et institutionnel de la divulgation d'informations financières.....	12	
1.5 Les normes IFRS un nouveau cadre de la divulgation financière.....	13	
CHAPITRE II		
COMPARAISON DES NORMES IFRS AVEC LES PCGR CANADIENS.....		17
2.1 Caractéristiques qualitatives des états financiers, selon les IFRS et PCGR		
Canadiens.....	18	
2.1.1 Pertinence.....	18	
2.1.2 Fiabilité.....	18	
2.1.3 Compréhensibilité.....	19	

2.1.4 Comparabilité.....	19
2.2 Différences entre les IFRS et les PCGR Canadiens.....	20
2.2.1 Différences entre les PCGR et les IFRS concernant les généralités et les méthodes de comptabilité et de présentation.....	20
2.2.2 Différences entre les PCGR et les IFRS concernant les bases de mesure.....	22
CHAPITRE III	
REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	31
3.1 Les fondements théoriques de la divulgation financière	31
3.1.1 La théorie économique de l'agence.....	32
3.1.2 La théorie des parties prenantes	34
3.2 Évolution des recherches en matière de divulgation financière	36
3.2.1 Les études qui ont porté sur le volet de qualité des divulgations.....	38
3.2.2 Les études qui ont porté sur le volet de quantité des divulgations.....	42
3.3 Déterminants de la divulgation d'information financière des entreprises	44
3.3.1 La taille de l'entreprise.....	45
3.3.2 Le levier financier.....	46
3.3.3 Les perspectives de croissance.....	46
3.3.4 La proportion de membres indépendants dans les conseils d'administration.....	47
3.3.5 Les grands cabinets d'audit « Big 4»	47
3.3.6 La culture d'individualisme.....	48
3.4 Résumé de la revue de littérature et hypothèse de recherche.....	48
3.4.1 Résumé de la revue de littérature	49
3.4.2 Hypothèse de recherche.....	50

CHAPITRE IV

MÉTHODOLOGIE ET ÉCHANTILLON.....	52
4.1 Les variables et leurs mesures.....	53
4.1.1 Mesure du score de divulgation d'information financière.....	53
4.1.2 Mesure du nombre de mots dans les états financiers,	59
4.1.3 Les variables de contrôle	59
4.1.3.1 La taille de l'entreprise.....	60
4.1.3.2 Le levier d'endettement	61
4.1.3.3 Le secteur d'activité.....	61
4.1.3.4 Être cotée sur un marché étranger (multi-coté).....	61
4.2 Le Modèle statistique	62
4.2.1 Le modèle statistique pour les scores de publication.....	63
4.2.2 Le modèle statistique pour les nombre de mots publiés	65
4.3 L'échantillon	68

CHAPITRE V

ANALYSE DESCRIPTIVE ET DISCUSSION DES RÉSULTATS.....	73
5.1 Statistiques descriptives	73
5.1.1 Les statistiques descriptives : Score de publication	75
5.1.2 Les statistiques descriptives : Nombre de mots.....	76
5.2 Analyses des résultats des tests t-Student	76
5.2.1 Analyses des résultats des tests t-Student : Score de divulgation	77
5.2.2 Analyses des résultats des tests t-Student : Nombre de mots.....	78
5.3 Analyses de corrélation.....	79
5.3.1 Test de corrélation bivariée : Score de divulgation.....	80
5.3.2 Test de corrélation bivariée : Nombre de mots.....	82
5.4 Résultats des régressions linéaires.....	84
5.4.1 Résultats des régressions linéaires : Score de divulgation.....	84

5.4.2 Résultats des régressions linéaires : Nombre de mots.....	88
CONCLUSION	93
ANNEXE A LISTE DES QUESTIONS POUR CHAQUE NORME CHOISIE – GRILLE D'ANALYSE.....	97
ANNEXE B LISTE DES ENTREPRISES COMPOSANTES L'ÉCHANTILLON.....	131
BIBLIOGRAPHIE.....	132

LISTE DES FIGURES

Figure	Page
3.1 Les parties prenantes.....	35
4.1 Les différentes étapes nécessaires au calcul du score de publication.....	58

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
2.1 Résumé de certaines différences importantes entre les IFRS et les PCGR.....	24
4.1 Composition de l'échantillon initial, entreprises du S&P/TSX.....	71
4.2 Chiffres des états financiers et ratios financiers.....	72
5.1 Statistiques descriptives des variables incluses dans les modèles testés.....	74
5.2 Résultats du test de t de Student : échantillons appariés	78
5.3 Résultats des analyses de corrélations bivariées de Pearson – Scores de divulgence versus variables de contrôle.....	81
5.4 Résultats des analyses de corrélation bivariée de Pearson - Nombre de mots versus variables de contrôle.....	83
5.5 Résultats des analyses de régression linéaire - Récapitulatif des modèles : Variable dépendante : Scores de divulgation.....	85
5.6 Résultats des analyses de régression linéaire – ANOVA : Variable dépendante : Score de divulgation.....	86

5.7 Résultats des analyses de régression linéaire – Coefficients :	
Variable dépendante : Score de divulgation.....	87
5.8 Résultats des analyses de régression linéaire - Récapitulatif des modèles	
Variable dépendante : Nombre de mots.....	89
5.9 Régression linéaire (Nombre de mots) : ANOVA.....	90
5.10 Résultats des analyses de régression linéaire – Coefficients : Variable dépendante : Nombre de mots.....	91

RÉSUMÉ

Dans ce mémoire, le travail de recherche consiste à analyser l'impact de l'adoption des normes IFRS, par les entreprises publiques canadiennes, sur leurs divulgations d'informations financières. Ainsi, il est organisé en deux grandes parties. La première partie (Chapitre I, II et III) met en évidence l'importance du rôle que joue la divulgation d'informations financières aujourd'hui au sein des entreprises publiques, elle met en relief aussi les différences entre les deux cadres conceptuels : Normes PCGR canadien par rapport aux normes IFRS. À cette étape, nous ne nous contentons pas seulement d'évoquer les arguments théoriques, nous avons analysé également certaines des preuves et évidences, issues d'études empiriques antérieures, qui soutiennent l'hypothèse que l'introduction des normes internationales d'information financière IFRS a eu un impact positif sur la divulgation financière. La deuxième partie du mémoire (chapitre IV et V) décrit la méthodologie retenue pour la mise en œuvre de cette recherche et présente les résultats obtenus. Au niveau méthodologique, nous avons choisi de comparer la quantité de divulgation d'information financière en nous basant sur deux indices. Le premier est simple, il s'agit du nombre de mots publiés, et le deuxième est un peu compliqué, il s'agit d'un score de divulgation par entreprise. Plus particulièrement, l'analyse empirique suggère : (1) que la quantité de divulgation de l'information financière obligatoire a augmenté, pour les entreprises publiques canadiennes, à la suite de l'adoption des normes IFRS; (2) que la quantité d'information obligatoire publiée par les entreprises n'est pas affectée par des contextes particuliers. Deux limites principales ont également été notées. D'une part, notre échantillon est relativement petit. Et d'autre part, nous nous sommes limités seulement aux normes comptables IFRS qui touchent l'actif des entreprises.

Mots clés : Adoption obligatoire des normes IFRS, divulgation financière, Canada.

INTRODUCTION

Les différents scandales financiers qu'ont connus des pays de l'Europe et les États-Unis au cours des années 2000 (Vivendi Universal, Enron, Worldcom, etc) ont provoqué une véritable crise de confiance en l'information communiquée par les entreprises. Ainsi, aux États-Unis, l'affaire d'ENRON a créé une vraie onde de choc sur les marchés financiers. De par sa capitalisation boursière, ENRON était en effet une des plus grandes entreprises mondiales, en 2000, elle a été classée 7^e plus importante entreprise des États-Unis par le magazine Forbes. Cette année, le chiffre d'affaires de l'entreprise a atteint les 100 milliards de dollars, et le cours boursier a atteint un sommet historique à 90\$ par action. Ses dirigeants ont créé en interne plus de 3000 sociétés offshores les faisant passer pour des fournisseurs et ainsi contrôler les prix de l'énergie. Les opérations falsifiées ont été effectuées avec l'aide du cabinet comptable Arthur Anderson, des institutions financières comme la Citigroup, JP Morgan et d'autres. La SEC (Securities Exchange Commission) a découvert les preuves de cette falsification suite à une enquête. La multinationale a déclaré faillite, le cours de l'action a chuté de 90 dollars à 1 dollar.

Suite à cela, les gouvernements de différents pays ont pensé à l'amélioration de la qualité de la communication financière afin de rétablir la confiance du public, des épargnants et des investisseurs sur les marchés boursiers. De plus, la montée en puissance de la finance internationale dans un contexte de mondialisation et de globalisation des économies vient renforcer le besoin d'harmoniser et d'améliorer l'information financière en direction des agents économiques. C'est dans ce contexte que de nombreux pays à travers le monde ont décidé d'uniformiser leurs pratiques comptables en adoptant les normes internationales d'information financière de

l'International Accounting Standard Board, appelées normes IFRS¹. Ces nouvelles normes IFRS ont été adoptées en 2005 par les pays européens notamment. Selon une étude détaillée publiée le 17 janvier 2014 par la Fondation IFRS, plus de 100 pays ont adopté ou autorisent les normes IFRS, et certains autres pays sont en voie de le faire. Une dizaine, dont l'Inde, le Japon, la Suisse ou le Singapour autorisent, sans l'exiger, l'utilisation des normes IFRS. « L'ambition des IFRS de devenir les normes mondiales de comptabilité et d'information financière est en passe d'être réalisée », selon (Gilbert Gélard, 2014, p.1) ancien membre de l'IASB.

La transition aux normes IFRS au Canada a eu lieu en 2011- Elle visait différents objectifs, entre autres l'amélioration de la qualité, de la transparence et de la comparabilité de l'information financière sur les marchés boursiers. Ainsi, des normes et des directives de comptabilité en matière de communication ou de divulgation ont été produites ou modifiées par différents organismes de réglementation, comme CPA Canada, qui a repris les activités de normalisation de l'Institut canadien des Comptables agréés (ICCA), et les Autorités Canadiennes en Valeurs mobilières (ACVM), dans le but de se conformer aux nouvelles exigences des IFRS.

Les études antérieures réalisées dans d'autres pays démontrent que l'adoption des normes IFRS peut avoir des conséquences à plusieurs niveaux de la comptabilité des entreprises. Pour cette raison, nous pensons qu'il serait intéressant d'investiguer l'impact de leur adoption sur les pratiques de divulgation d'informations financières faites par les entreprises publiques canadiennes.

En effet, nous pensons que la logique des normes comptables IFRS repose sur des points parfois divergents par rapport aux normes comptables nationales, en

¹ IFRS = International Financial Reporting Standard

l'occurrence par rapport aux NCECF (Normes Comptables pour les Entreprises à Capital Fermé) ou anciens PCGR Canadiens (Principes Comptables Généralement Reconnus). Par exemple, la prise en compte des besoins des différents utilisateurs de l'information financière n'est pas vue de la même façon par les normes IFRS que par les PCGR canadiens. Dans ce sens, les IFRS comportent des différences par rapport aux PCGR canadiens à plusieurs niveaux, par exemple au niveau de la comptabilisation et de l'évaluation des provisions, y compris les provisions au titre des passifs environnementaux.

Vu que l'introduction de ces normes est récente, il y a peu d'études qui sont réalisées sur la comparaison de ses divulgations d'informations financières dans les états financiers entre celles obtenues selon les IFRS et celles obtenues selon les NCECF ou anciens PCGR Canadiens. Notre recherche sera une des premières études qui s'attaquera à ce sujet. Elle vise à répondre à la question de recherche suivante : le passage aux normes IFRS a-t-il entraîné une divulgation plus importante de l'information financière par les entreprises publiques canadiennes ?

Le principal objectif de notre étude est de vérifier si les divulgations d'informations financières faites par les entreprises publiques, suite à l'adoption des normes IFRS, sont plus importantes en termes de quantité, en comparaison avec les divulgations d'informations financières faites par ces mêmes entreprises publiques avant l'introduction des normes IFRS. Il est important de mentionner que nous examinons ici la divulgation financière, ou la communication financière qui est définie comme l'ensemble des actions de communication réalisées par des entreprises publiques et ayant trait à leur activité et résultats économiques et financiers, et que l'on retrouve dans les états financiers, y compris les notes afférentes.

Ce mémoire s'organisera de la manière suivante. Au chapitre 1, nous exposerons quelques définitions et le cadre réglementaire de la divulgation d'information

financière au Canada. Au chapitre 2, nous procédons à une comparaison des deux cadres conceptuels des normes IFRS par rapport aux PCGR canadiens. Le troisième chapitre, sera consacré à une revue de la littérature tant théorique qu'empirique portant sur la divulgation d'information financière et exposerons nos hypothèses de recherche. Puis dans le quatrième chapitre, nous présenterons notre méthodologie de recherche. Le cinquième chapitre sera consacré à l'analyse de nos résultats. Enfin, nous exposerons la conclusion générale qui revient sur la problématique et les questions de recherche et présente les principaux apports de notre travail de recherche. Elle expose, également, les limites de cette étude ainsi que les voies de recherche futures.

CHAPITRE I

DÉFINITION, CARACTÉRISTIQUES, RÔLE DE LA COMMUNICATION FINANCIÈRE POUR LES SOCIÉTÉS PUBLIQUES ET CADRE RÉGLEMENTAIRE CANADIEN

Au tout début du XIX^e siècle, les sociétés ont commencé à pratiquer de la communication financière, à cette époque celle-ci portait principalement sur des données financières. Cette pratique s'est développée avec le temps, et le contenu des divulgations s'est enrichi au fil des années. Ainsi, vers la fin du XX^e siècle, la communication financière devient primordiale pour les sociétés cotées et elle est destinée à plusieurs publics tels que les clients, les fournisseurs, les employés, les banques et le marché boursier. Elle est devenue un outil stratégique destiné à l'ensemble des parties prenantes. Les dirigeants des entreprises ont compris le rôle déterminant de la communication financière, il n'est plus besoin de prouver l'impact important que joue le marché boursier et essentiellement les analystes financiers sur les performances boursières de l'entreprise et par là même sur sa création de valeur. On assiste à l'intégration d'autres dimensions, essentiellement la dimension relationnelle dans la communication financière, en plus de sa dimension informationnelle. La communication financière n'est plus une simple publicité financière elle est devenue un processus organisé qui fait intervenir plusieurs acteurs.

1.1 Nécessité de la communication d'informations financières

La communication financière est le plus souvent associée à un transfert d'informations de l'entreprise vers la communauté financière, et principalement, les actionnaires et les analystes financiers. Ces derniers suivent attentivement la communication des sociétés cotées. Ils analysent les rapports annuels et les communiqués de presse et tout autre document publié par l'entreprise qui peuvent contenir des informations utiles à leur travail, pour trouver des données précises et chiffrées sur les performances des entreprises.

Cependant, les entreprises sont confrontées à un dilemme en matière de partage d'informations, d'un côté, les actionnaires exigent plus de transparence et plus de divulgations d'information de qualité, et de l'autre côté, d'autres intervenants surtout la concurrence, peuvent utiliser cette information à leur avantage.

Selon l'étude de Lopater et Burel (2001), dans le cadre de l'enquête menée en octobre 2001 par la DFCG (Association des Directeurs financiers et contrôleurs de gestion) et PricewaterhouseCoopers auprès de 2000 entreprises, dont l'objectif était d'identifier le niveau de préparation des directeurs financiers en matière d'information et de transparence, les publics les plus intéressés par les données diffusées sont :

- les investisseurs et les actionnaires, 80 %;
- les banquiers, 60 %;
- les salariés, 51 %;
- les clients et les fournisseurs, 22 %;
- les collectivités publiques, 9 %;

1.2 Définition de la communication d'informations financières

Parfois appelée « Reporting », la communication financière est un transfert d'information ou de données de l'entreprise vers des utilisateurs. Ce transfert d'information n'est pas le seul objectif d'une communication réussie ; celle-ci vise aussi entre autres à échanger les données en interne et à capter la rétroaction sur l'information publiée. Ainsi, le « Reporting » est un processus de transfert de données financières et non financières surtout centré vers l'extérieur.

L'expression « Relations Investisseur » est aussi utilisée pour signifier le transfert d'information ou de données, mais elle est plus précise. Elle vise la transmission d'information financière par l'entreprise aux actionnaires, investisseurs actuels ou potentiels, analystes, agences de cotation et à la presse financière. Ce type de communication financière est très important puisqu'il cible les actionnaires et les autres observateurs du marché financier, et vise à donner au marché une meilleure visibilité de l'entreprise et de ses projets. Elle est peut-être divulguée sous différentes formes : rapports, communiqués, présentations aux analystes, roadshows ... etc.

Selon Guimard, la communication financière est née dans les sociétés cotées « avec le développement des marchés financiers que les programmes de privatisations de certains pays, dont la France, ont contribués à rendre plus accessibles au grand public ». En effet, toujours selon Guimard, « le passage à la communication financière [...] indique que la société cotée a décidé d'élaborer une stratégie de communication » (Guimard, 1998 ; p. 5). Ce que Bompoin et Marois (2004) assimilent à « une arme stratégique et tactique [...] qui permet à l'entreprise, de gérer et de diffuser son image auprès de publics visés ».

Léger considère que la communication financière est « la communication des entreprises vers les actionnaires, les investisseurs, les analystes financiers, les

journalistes, notamment » (Léger, 2003 ; p.1). Elle peut être représentée par l'ensemble des actions de communication réalisées par l'entreprise, ayant trait à leur activité et résultat économique et financier. Celle-ci vise un échange dans les deux sens, entre l'entreprise et les parties prenantes, qui sont multiples, essentiellement :

- les actionnaires actuels ou potentiels;
- les décideurs économiques;
- les analystes financiers;
- les banques, et autres organismes de financement;
- les gestionnaires de fonds;
- les clients et fournisseurs actuels et futurs de l'entreprise;
- les lobbys et organisations environnementales;
- les employés et cadres de l'entreprise... etc.

1.3 Différentes formes de communication financière et non financière

Dans les activités de communication, nous pouvons distinguer deux catégories, la première imposée par des obligations légales, auxquelles les sociétés publiques sont contraintes de se soumettre, il s'agit de la divulgation volontaire. Il existe aussi une deuxième catégorie, qui exprime la volonté de l'entreprise, qualifiée de communication volontaire, qui a pour objectif d'assurer plus de transparence.

1.3.1 Divulgation obligatoire d'informations financières et non financières

Vers la deuxième moitié du 19^e siècle, un changement majeur s'opère et la publicité financière, comme un ensemble d'informations financières règlementées, est née. En effet, Teyssier souligne que « la loi du 24 juillet 1867 sur les sociétés par actions marque une date fondamentale dans l'histoire de l'entreprise capitaliste » (Teyssier, 1998 ; p.53). Cette époque qui a été marquée par la séparation entre la propriété et la

gestion, fait que « les véritables propriétaires de l'entreprise que sont les actionnaires, ne participent pratiquement pas à sa gestion, ils se sont effacés d'eux-mêmes et sont tout juste consultés périodiquement pour donner leur approbation aux décisions importantes. Ce sont leurs mandataires, conseil d'administration, président directeur général, qui exercent des pouvoirs de gestion de façon stable » (Teyssier, 1998 ; p. 54). Ces mandataires détenteurs du pouvoir sont également les seuls à détenir toute l'information sur la marche de l'entreprise.

Depoers définit la communication financière comme « l'ensemble des obligations légales de publications » ; elle désigne selon lui « un espace de liberté, une marge de manœuvre, que le dirigeant peut exploiter afin de modifier l'image de son entreprise » (Depoers, 2000b; p.118). Ce problème d'écart du niveau d'information (en quantité et qualité) entre d'un côté, les dirigeants et administrateurs qui disposent d'informations pertinentes et de l'autre côté, les actionnaires et autres agents qui n'ont pas cette information, est connu dans la littérature sous le nom d'asymétrie d'information. Nous allons y revenir un peu plus tard dans le cadre théorique pour plus de détail. Selon McLaughlin et Safieddine (2008) la réglementation de la divulgation est une façon de réduire l'asymétrie d'information. Cependant, il est important d'obtenir plus d'informations sur d'autres moyens d'influer sur la transparence des entreprises parce que la réglementation de divulgation peut aussi entraîner des coûts importants pour certaines entreprises (Bushee et Leuz, 2005).

Plusieurs études ont constaté que les pays ont tendance à imposer des lois et règlements sur les entreprises pour qu'elles divulguent plus d'informations financières et non financières. Selon un sondage fait par KPMG (1999)², un nombre croissant de pays imposent des exigences sur les entreprises à rendre compte de leur performance environnementale. Dans le même sens, « Adams (2004) montre que

² International Survey of Environmental Reporting, KPMG, Amsterdam.

plusieurs pays (l'Australie, la France, le Danemark, l'Espagne, la Norvège, la Suède) légifèrent de plus en plus sur la divulgation des questions environnementales et sociales dans des rapports annuels ou autonomes. » (Kuassi, 2013 ; p. 6)

En outre, des études empiriques sur la divulgation obligatoire (Wallace et Naser, 1995 ; Glaum et Street, 2003) documentent que les normes internationales d'information financière ont une influence positive sur la divulgation obligatoire.

Dye (1985b) soutient que les divulgations obligatoires et volontaires soient parfois substituables, de sorte que la « quantité » de l'information produite par les rapports obligatoires « plus détaillés » peut être compensée par une réduction des divulgations volontaires.

1.3.2 Divulgation volontaire d'informations financières et non financières

Selon Michaëlesco et Sranon-Boiteau (2001), divers objectifs sont poursuivis à travers la diffusion d'information : aider à la gestion de l'entreprise, permettre aux investisseurs de prendre les décisions adéquates, corriger des mauvaises évaluations, modifier l'actionnariat, rechercher des avantages compétitifs. Elles concluent que « la stratégie de communication est définie par les responsables de la diffusion [...] et par le conseil d'administration en fonction de leur interprétation des pressions externes et de l'ampleur des coûts associés. L'information diffusée est l'intersection entre la demande externe, ce que veut diffuser l'entreprise et ce qu'imposent les structures internes. »

La divulgation d'informations volontaires doit, par définition, dépasser le cadre obligatoire et apporter d'autres éléments que ceux exigés par les différents règlements. Elle peut être définie comme un mécanisme de communication par lequel

les entreprises essaient de satisfaire des pressions externes pour se conformer aux normes socialement acceptables.

Selon Guimard (1997, p.343-344), « La communication financière est un des reflets de la culture de l'entreprise dans la mesure où elle dépasse les seules données objectives obligatoires en choisissant de mettre en avant certains thèmes plutôt que d'autres. Ce faisant, la société poursuit des objectifs précis, qui ne peuvent que s'inscrire dans une perspective à long terme, mais qui peuvent aussi évoluer avec le temps ».

Plusieurs recherches antérieures, dont celles de Cho et Patten (2008), Caron et Cho (2009), Cho et Patten (2007), ont souligné le fait que malgré l'existence de normes et de directives de comptabilité liées à la communication et à la divulgation d'information, les entreprises ignorent souvent ces normes et ne communiquent pas suffisamment d'information vu que certaines divulgations ont un caractère volontaire. Dans le même sens, Cho et Patten (2008) confirment que «that corporate disclosure of environmental cost information is low, and, for the most part, not improving, [...] arguing that additional guidance on corporate environmental disclosure is needed. » De leur côté, Caron et Cho (2009) affirment qu'« En l'absence de normes ou de standards, les organisations disposent de beaucoup de latitude en matière de gestion et de communication environnementales. »

Selon l'étude de Cormier et Magnan (2003), le format des rapports des entreprises sur l'environnement varie considérablement d'une entreprise à l'autre, puisque son contenu n'est pas strictement règlementé. Ils ajoutent que les entreprises communiquent rarement des informations environnementales susceptibles d'avoir une incidence négative sur le cours de leurs actions.

1.4 Cadre réglementaire et institutionnel de la divulgation d'informations financières au Canada

Le Conseil des normes comptables, au Canada CNC a pour mission : « [...] de contribuer à l'amélioration du processus décisionnel en rehaussant constamment la qualité de l'information financière et des autres informations sur la performance organisationnelle publiées par les entités canadiennes [...] » (CNC, plan stratégique 2006-2011, p.8).

Les autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) exigent que les compagnies qui sont émetteurs assujettis au Canada doivent régulièrement mettre à la disposition du public certains renseignements sur leurs activités et leur situation financière. Nombre de ces exigences sont énoncées dans des règlements tels que :

- le Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue, qui établit les exigences en matière de dépôt et d'information continue. Ainsi, les émetteurs assujettis sont tenus de déposer des états financiers annuels et intermédiaires auprès de la Commission des Valeurs mobilières (CVM). La partie 4 du Règlement 51-102 porte sur les états financiers annuels et intermédiaires qui doivent être déposés, les exigences en matière d'états financiers comparatifs ainsi que les délais de dépôt. Ces états financiers doivent être accompagnés d'un rapport de gestion, selon la partie 5 du même règlement.

- le Règlement 52-107 sur les principes comptables, normes de vérification et monnaies de présentation acceptables, qui énonce les principes comptables et les normes de vérification qui s'appliquent aux états financiers déposés ;

- le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, qui établit les exigences d'attestation pour les émetteurs assujettis autres que les fonds d'investissement ;

- le Règlement 71-102 sur les dispenses en matière d'information continue et autres dispenses, en faveur des émetteurs étrangers, qui expose les dispenses dont peuvent bénéficier certains émetteurs étrangers à l'égard de la plupart des exigences d'information continue et de certaines autres exigences.

1.5 Les normes IFRS, nouveau cadre de la divulgation financière

Dans le but de bien élaborer son plan stratégique 2011-2014, le CNC a publié deux appels à commentaires (le premier en mai 2004, et le deuxième en mars 2005) afin d'obtenir les points de vue du public sur plusieurs questions clés. Le contexte était marqué par un mouvement de plus en plus vers la convergence mondiale des normes comptables, et par l'émergence des IFRS comme base viable pour la réaliser. Le CNC voulait savoir quel choix opter pour son plan stratégique, il y avait trois options possibles :

- Maintenir des PCGR canadiens distincts ;
- Continuer le processus d'harmonisation croissante des PCGR canadiens avec les PCGR américains, qu'il avait déjà entamé dans le cadre de son ancien plan stratégique ; ou
- Opter pour les normes IFRS.

Il reconnaît après consultations qu'« il n'y a pas de formule passepartout » ; et il a décidé de mettre en œuvre des stratégies distinctes pour chacune des trois principales catégories d'entités publiantes, à savoir les entreprises ayant une obligation d'information du public, les entreprises sans obligation d'information du public et les organismes sans but lucratif. Pour la première catégorie qui nous concerne dans le cadre de cette étude, le conseil a conclu, que « compte tenu de la mondialisation croissante des marchés financiers et de certains autres faits récents, que le temps est venu pour les entreprises canadiennes ayant une obligation d'information du public

d'appliquer des normes comptables de haute qualité reconnues à l'échelle internationale et que, à cette fin, il faut réaliser la convergence des PCGR canadiens avec les IFRS au cours d'une période de transition. »

Pour les entreprises ayant une obligation d'information du public, la catégorie qui nous concerne dans le cadre de cette étude, le CNC visait à s'engager principalement à participer au mouvement de convergence mondiale des normes comptables. Il ferait converger les PCGR canadiens avec les IFRS pendant une période de transition de 5 ans, dans un objectif d'avoir un ensemble unique de normes comptables de haute qualité reconnues à l'échelle internationale. À la fin de la période de transition, les entités ayant une obligation d'information du public seraient tenues d'adopter l'ensemble des IFRS alors existantes, à la place des normes comptables canadiennes appliquées jusque-là.

En fait, le CNC voyait que la convergence avec les IFRS est une possibilité réaliste en raison des nombreuses similitudes quant à l'approche qui sous-tend les PCGR canadiens et les IFRS et à leur contenu spécifique. Le CNC, dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie pour l'intégration des IFRS dans les PCGR canadiens au cours de la période de transition, a adopté un plan de mise en œuvre qui se résume comme suit :

a) les normes nouvellement élaborées par l'IASB, qui convergeaient avec les normes publiées par le Financial Accounting Standards Board - FASB, seraient adoptées au Canada à mesure qu'elles seraient publiées. Cela réduirait le nombre d'IFRS différent des PCGR canadiens à la date de basculement.

b) le CNC convenait de ne pas adopter de nouvelles exigences du FASB si celles-ci créaient des divergences supplémentaires entre les PCGR canadiens et les IFRS.

c) de même, le CNC n'adopterait pas, au cours de la période de transition, des IFRS susceptibles de créer de nouvelles divergences avec les PCGR américains.

En janvier 2006, après avoir examiné l'ensemble des commentaires du public et les différents points de vue, le CNC a adopté son plan stratégique 2006-2011, qui stipule l'adoption des IFRS par les entreprises ayant une obligation d'information du public, il décide de converger les PCGR canadiens avec les IFRS pendant une période de transition, d'une durée prévue de cinq ans. Il a ensuite entrepris d'élaborer un plan de convergence avec les IFRS.

Le 13 février 2008, le CNC a confirmé par voie de communiqué que les entreprises à but lucratif ayant une obligation d'information du public devraient établir leurs premiers états financiers selon les IFRS pour les états financiers intermédiaires et annuels des exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011.

Le CNC a décidé aussi que les autres entités comptables canadiennes doivent appliquer les PCGR qui leurs sont applicables :

- NCECF pour les entreprises privées à capital fermé;
- NCOSBL pour les Organismes Sans But Lucratif (OSBL), et la Partie IV du manuel ICCA pour les régimes de retraite;
- NCSP pour les organismes du secteur public.

Nous concluons ce chapitre pour dire que l'importance de la communication financière a été illustrée par la crise de confiance après plusieurs scandales, a poussé les entreprises à renforcer les instances de contrôle de fiabilité des systèmes financiers. Cette crise a lancé le débat sur les causes et sur les solutions à y apporter. Différents gouvernements et organes de règlementations ont vite réagi pour regagner la confiance des investisseurs.

Au Canada, les normes comptables ont connu un tournant important à partir de l'année 2006- Elles se sont alignées vers les normes internationales IFRS; un des objectifs de ce changement était d'améliorer la qualité des communications financières des entreprises publiques. Il visait aussi à combler les principales faiblesses des anciens PCGR du Canada, et à permettre une meilleure comparabilité des états financiers des entreprises au Canada avec les entreprises d'autres pays.

CHAPITRE II

COMPARAISON ENTRE LES NORMES IFRS ET LES PCGR CANADIENS

Dans ce chapitre, nous allons procéder à une analyse comparative entre certaines des normes IFRS telles qu'adoptées par le Conseil des normes comptables « CNC », introduites et publiées dans le manuel de l'ICCA³ – Comptabilité en janvier 2010, et les normes correspondantes des PCGR du Canada publiées avant le basculement vers les IFRS. Les anciens PCGR du Canada comprennent les chapitres et notes d'orientation de la Partie V du manuel de l'ICCA publiée au 31 décembre 2009.

Plusieurs chercheurs trouvent que les deux cadres conceptuels, celui des IFRS et celui des anciens PCGR canadiens, sont similaires. « There are many similarities between the pre-changeover GAAP and IFRS. For example, the two sets of standards are based on similar conceptual frameworks. » (Pfeffer, et *al.*, 2012, P5) Cette comparaison va nous permettre de soulever les principales différences et similitudes entre ces deux cadres conceptuels (les normes IFRS versus les anciens PCGR du Canada), et par la suite, de focaliser notre attention sur les aspects de divergence les plus importants et les plus significatifs, en termes de divulgation financière.

³ ICCA = Institut Canadien des Comptables Agréés. Depuis 2013, CPA Canada représente la profession comptable canadienne unifiée (ICCA, CGA Canada, CMA Canada). Mais comme nous faisons notre comparaison entre les IFRS et les PCGR qui étaient en vigueur avant 2011, nous utilisons le terme ICCA.

2.1 Caractéristiques qualitatives des états financiers, selon les IFRS et les PCGR Canadiens

Les quatre principales caractéristiques qualitatives de l'information financière sont les mêmes selon les deux cadres conceptuels des IFRS et des PCGR Canadiens. Ces principes qui sont détaillés dans le document « Cadre conceptuel de l'information financière » publié par l'IASB en septembre 2010, et le chapitre 1000 de l'ICCA, sont : la pertinence ; la fiabilité; la compréhensibilité ; la comparabilité.

Il faut noter que les normes IFRS distinguent entre des caractéristiques qualitatives essentielles (Pertinence et fidélité) et des caractéristiques auxiliaires (Comparabilité; vérifiabilité; rapidité et compréhensibilité), alors que les anciennes normes PCGR ne font pas cette distinction.

2.1.1 Pertinence

Selon Cormier, « pour être pertinente, une information doit être publiée à temps, sur une base périodique et de façon à favoriser les comparaisons » (Cormier, 2007, p45). L'information est considérée comme pertinente lorsqu'elle a la capacité d'influencer sur les décisions des utilisateurs des états financiers.

2.1.2 Fiabilité

L'information est considérée comme fiable, si elle est exempte d'erreur ou de biais significatifs de mesure et de présentation. Elle doit présenter une image fidèle des transactions et événements qu'elle est censée présenter. Pour ce qui est de l'image fidèle, il faut soulever une divergence entre les IFRS et les PCGR. En fait, on ne retrouve pas dans les PCGR du Canada le concept de la dérogation à ce principe de fiabilité, les états financiers de l'entreprise sont conformes aux PCGR du Canada, ou

ils ne le sont pas. Les IFRS permettent à la direction, dans des circonstances extrêmement rares, de s'écarter de cette disposition.

Pour respecter la fiabilité de l'information, il faut une prééminence de la substance sur la forme, en d'autres termes il est nécessaire que les transactions et événements soient comptabilisés et présentés conformément à leur substance et à leur réalité économique et non pas seulement selon leur forme juridique. Les règles de neutralité et de prudence sont aussi attendues d'une information fiable.

Les normes IFRS utilisent la caractéristique « Fidélité » qui ne signifie pas exactement la même chose que la caractéristique « Fiabilité » utilisé par les NCECF. Ainsi pour que l'information financière soit utile, elle doit « non seulement représenter des phénomènes pertinents, mais aussi donner une image fidèle de ceux qu'elle prétend représenter. Pour donner une image parfaitement fidèle, une description doit posséder trois caractéristiques. Elle doit être complète, neutre et exempte d'erreurs. » (IFRS Fondation Cadre conceptuel, 2010, p17).

2.1.3 Compréhensibilité

Compréhensibilité veut dire que l'information fournie dans les états financiers doit être compréhensible immédiatement par les utilisateurs. Cependant, ces derniers sont supposés avoir une connaissance raisonnable des affaires et des activités économiques ainsi que de la comptabilité, pour pouvoir comprendre ces états financiers.

2.1.4 Comparabilité

La mesure et la présentation des transactions et événements semblables doivent être effectuées de façon cohérente et permanente, pour permettre aux utilisateurs de

comparer au cours du temps, la situation financière, la variation de cette situation ainsi que la performance d'une entreprise.

2.2 Différences entre les IFRS et les PCGR Canadiens

Les IFRS et les normes comptables canadiennes en vigueur avant le basculement, qui sont réunies dans la Partie V du Manuel de l'ICCA, sont fondées sur des cadres conceptuels qui sont dans une large mesure similaires. En plus, comme nous l'avons déjà souligné, le CNC a décidé dans son plan stratégique 2006-2011, qu'à partir du moment de la mise en œuvre du plan, les PCGR du Canada allaient alignés graduellement sur les IFRS, c'est-à-dire que la période entre 2006 et 2011 sera une période de convergence entre les IFRS et les PCGR du Canada.

Notons que le CNC a décidé aussi l'adoption des normes nouvellement élaborées par l'International Accounting Standards Board (IASB), au fur et à mesure que celles-ci sont publiées. Dans ce sens, les normes IFRS publiées par l'IASB à partir de 2011 (IFRS 10 jusqu'à IFRS 16) sont adoptées par le CNC dès leur publication.

Toutefois, certaines différences persistaient entre les IFRS et les PCGR du Canada qui étaient en vigueur avant la date du basculement. Loin de vouloir dresser une liste exhaustive de toutes les différences, nous allons analyser les plus importantes.

2.2.1 Différences entre les PCGR et les IFRS concernant les généralités et les méthodes de comptabilité et de présentation

L'IAS 1, qui traite de la présentation des états financiers, exige qu'une analyse des charges doit être effectuée par l'entreprise, selon leur nature ou leur fonction, et présentée à l'état du résultat global (ou au compte de résultat dans le cas d'une présentation distincte) ou dans les notes. Contrairement aux IFRS, les NCECF ou

anciens PCGR canadiens n'exigent pas que les charges soient classées selon leur nature ou leur fonction.

Dans l'état de la situation financière (le bilan), les actifs et passifs d'impôt reporté doivent être classés dans les éléments non courants selon les IFRS. Contrairement à ce que prévoient les IFRS, les impôts reportés sont classés en éléments à court terme ou à long terme, en fonction du classement des actifs ou des passifs sous-jacents auxquels ils sont rattachés ou, en l'absence d'actifs ou de passifs sous-jacents comptabilisés, en fonction de la résorption prévue de l'écart temporaire ou en fonction de la date de réalisation prévue, selon les PCGR du Canada.

Selon les IFRS, les éléments de produits et charges ne peuvent être présentés à titre « d'éléments extraordinaires ». Contrairement à ce que prévoient les IFRS, dans les NCECF ou anciens PCGR du Canada, les éléments de produits ou charges doivent être présentés nets d'impôts et classés à titre d'éléments extraordinaires s'ils ne sont pas typiques des activités normales de l'entité, s'ils ne sont pas tenus pour susceptibles de se répéter fréquemment au cours des prochains exercices et s'ils ne découlent pas principalement de décisions ou d'appréciations de la direction.

Contrairement aux NCECF ou anciens PCGR du Canada, les IFRS ne contiennent pas des normes ou des exemptions visant expressément les entités exerçant des activités à tarifs réglementés. Ainsi, contrairement aux IFRS, les PCGR canadiens prévoient certaines exemptions relativement à la comptabilisation et à l'évaluation de certains actifs et passifs découlant d'activités à tarifs réglementés. Ces exemptions dépassent le champ d'application de la présente étude.

Selon les IFRS, les composantes d'un jeu complet d'états financiers sont les suivantes : un état de la situation financière (bilan), un état du résultat global, un état des variations des capitaux propres, un tableau des flux de trésorerie et des notes

contenant un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives. L'état du résultat net constitue une composante de l'état du résultat global dans les IFRS. Contrairement aux IFRS, les NCECF ou anciens PCGR du Canada permettaient la présentation du résultat global (résultat étendu) dans un état des capitaux propres. Par contre, les PCGR du Canada n'exigent pas d'état des variations des capitaux propres.

Les IFRS fournissent des lignes directrices sur la façon de déterminer à partir de quel moment la monnaie fonctionnelle d'une entité est une monnaie d'une économie hyperinflationniste, alors que les NCECF ou anciens PCGR du Canada ne traitaient pas du tout de cette question. De plus, contrairement aux IFRS, les PCGR du Canada n'exigeaient pas d'indexation sur le niveau général des prix en pareil cas. Les états financiers d'un établissement étranger autonome exerçant ses activités dans une économie hautement inflationniste ne sont pas ajustés ; ils sont plutôt convertis selon la méthode qui s'applique aux établissements étrangers intégrés, contrairement à ce que prévoient les IFRS.

Les IFRS exigent plus de détails dans les notes qui font partie intégrante des états financiers, par rapport aux normes PCGR Canadiens. « IFRS requires generally more information to disclose in the notes than Canadian GAAP do. This is consistent with the transparency objective pursued in IFRS. » (Blanchette et Desfleurs, 2011, P17).

2.2.2 Différences entre les PCGR et les IFRS concernant les bases de mesure

Les NCECF ou anciens PCGR du Canada favorisaient le principe du coût historique sur la juste valeur. Ce principe était pendant longtemps le plus utilisé comme base de mesure au Canada et ailleurs dans le monde, essentiellement par souci de « prudence » qui est une des principales caractéristiques de la qualité des divulgations financières. Selon Cormier, « le coût historique est la base de mesure la plus utilisée,

sans doute à cause de son haut degré de fiabilité et de vérifiabilité » (Cormier, 2007, p51).

Dans le cadre des IFRS, on accorde une grande importance aux justes valeurs, et les états financiers sont établis sur la base du coût historique modifié (la juste valeur est déterminée en tenant compte des autres normes comptables applicables), de plus une attention accrue est accordée à la juste valeur. Cette tendance n'est pas reflétée dans les NCECF ou anciens PCGR canadiens, les états financiers étaient généralement établis sur la base du coût historique, et l'utilisation de la juste valeur était restreinte. Il est néanmoins important de noter que les IFRS permettent, mais n'exigent pas la juste valeur pour de nombreux éléments (Exemple l'IFRS 3 qui laissent le choix de comptabiliser initialement les participations ne donnant pas le contrôle soit à leur juste valeur, ou en fonction de la part qu'elles détiennent des montants comptabilisés dans le cadre de l'acquisition).

Blanchette et Desfleurs (2011) considèrent que les grandes différences entre les IFRS et les PCGR canadiens sont liées à l'utilisation de la comptabilité à la juste valeur, à la comptabilisation des intérêts minoritaires sans contrôle, et à l'extension de la notion de résultat global. En normes IFRS, de nombreux éléments peuvent être réévalués à leur juste valeur, notamment les biens, installations et équipements, les instruments financiers, les biens d'investissement, les actifs incorporels et des actifs biologiques.

Ci-dessous un tableau récapitulatif des principaux points de divergence entre les IFRS et les PCGR Canadiens en matière de base de mesure. Nous nous sommes basés essentiellement sur une analyse comparative préparée par les permanents du CNC en décembre 2009.

Tableau 2.1

Résumé de certaines différences importantes entre les IFRS et les PCGR.

IFRS	PCGR CANADIENS AVANT 2011
Généralités (IAS 1, IAS 32)	Généralités (Chapitres 1000, 1510 et 3863 de l'ICCA)
Les actifs non courants (les groupes destinés à être cédés) détenus en vue de la vente ou de la distribution aux propriétaires sont évalués au montant le plus bas entre leur valeur comptable et leur juste valeur diminuée des coûts de la vente ou de la distribution, et ils sont présentés séparément dans l'état de la situation financière.	Les actifs à long terme qui seront distribués aux propriétaires continuent d'être classés comme actifs détenus et utilisés jusqu'à leur sortie.
Actifs non courants (IFRS 5)	Actifs non courants (Chapitres 3475 de l'ICCA)
Les actifs non courants acquis exclusivement en vue de leur cession ultérieure sont initialement évalués au montant le plus bas entre la valeur comptable qu'ils auraient eue si l'acheteur ne les avait pas classés comme détenus en vue de la vente, et leur juste valeur diminuée des coûts de la vente.	Contrairement à ce que prévoient les IFRS, les actifs à long terme acquis exclusivement en vue de leur cession ultérieure sont initialement évalués à leur juste valeur diminuée des frais de vente à la date d'acquisition.
Immobilisations corporelles et incorporelles (IAS 16, IAS 38)	Immobilisations corporelles et incorporelles (Chapitres 1506, 3061, 3110, 3831, 3475, 1581 et 3064 de l'ICCA)
Les immobilisations corporelles sont initialement comptabilisées au coût. Les IFRS fournissent des directives explicites concernant les immobilisations	Les PCGR canadiens ne donnent aucune directive explicite concernant les immobilisations corporelles fournies en apport par un client, ce qui peut entraîner

corporelles apportées par un client ; le coût est déterminé par référence à la juste valeur au moment de la comptabilisation initiale.	des différences dans la pratique.
Les immobilisations peuvent être réévaluées à la juste valeur si celle-ci peut être évaluée de façon fiable. Tous les éléments appartenant à une même catégorie sont réévalués au même moment, et les réévaluations sont maintenues à jour.	Les immobilisations corporelles ne peuvent pas être réévaluées à la juste valeur.
Les immobilisations incorporelles peuvent être réévaluées à la juste valeur s'il existe un marché actif.	Les actifs incorporels ne peuvent être réévalués à la juste valeur.
Instrument financiers (IAS 32, IAS 39)	(Chapitres 3051, 3855 et 3862 de l'ICCA)
Lorsqu'il existe une indication objective de la dépréciation possible d'un actif financier évalué au coût amorti ou à la juste valeur avec comptabilisation des variations en autres éléments du résultat global, une perte de valeur est comptabilisée.	Même s'il y a une indication objective de dépréciation d'un actif financier disponible à la vente, une perte de valeur n'est comptabilisée que lorsque la baisse de la juste valeur en deçà du coût est également considérée comme étant durable.
Les coûts de transaction liés à des instruments financiers évalués à la juste valeur par le biais du compte de résultat sont comptabilisés immédiatement en résultat. Les coûts de transaction associés aux autres instruments financiers sont pris en compte dans l'évaluation initiale de l'instrument financier.	Les entités sont autorisées à choisir une méthode comptable leur permettant d'inclure les coûts de transaction liés aux autres instruments financiers dans l'évaluation initiale de l'instrument financier, ou de les comptabiliser immédiatement dans les résultats.
Immeubles de placement (IAS 40)	Immeubles de placement (Chapitres 3061

	de l'ICCA)
Un immeuble détenu par un preneur en vertu d'un contrat de location simple peut être classé comme un immeuble de placement si le reste de la définition d'un immeuble de placement est respecté et si le preneur évalue tous ses immeubles de placement à la juste valeur.	Les biens détenus par un preneur en vertu d'un contrat de location-exploitation ne peuvent être comptabilisés dans l'état de la situation financière (bilan).
Par suite de la comptabilisation initiale, tous les immeubles de placement doivent être évalués selon le modèle de la juste valeur (sous réserve d'un nombre limité d'exceptions) ou selon le modèle du coût. Lorsque le modèle de la juste valeur est choisi, les variations de la juste valeur sont comptabilisées en résultat.	Les immeubles de placement sont évalués selon le modèle du coût.
Regroupements d'entreprises (IFRS 3, IAS 38)	Regroupements d'entreprises (Chapitre 1582)
La juste valeur des titres de capitaux propres émis par l'acquéreur est déterminée à la date d'acquisition.	La juste valeur des titres de capitaux propres qui sont émis par l'acquéreur est déterminée en fonction de leur cours sur une durée raisonnable.
Aux fins de la comptabilisation des actifs identifiables acquis et des passifs identifiables pris en charge, le principe d'évaluation est celui de la juste valeur totale, sauf dans un nombre limité de circonstances.	Les passifs éventuels ne sont pas constatés à la juste valeur. Lors d'une participation de moins de 100 %, les actifs et les passifs ne sont ajustés, pour refléter la juste valeur, qu'au prorata de la participation de l'acquéreur dans l'entité acquise.
À la date d'acquisition, l'acquéreur évalue toute participation ne donnant pas le contrôle à la juste valeur ou selon sa quote-part des valeurs attribuées aux actifs	À la date d'acquisition, l'acquéreur évalue toutes les participations sans contrôle selon les valeurs comptables de l'entité acquise, et les valeurs attribuées

identifiables acquis et aux passifs identifiables pris en charge dans le cadre de la comptabilisation de l'acquisition.	aux actifs identifiables acquis et aux passifs identifiables pris en charge sont ajustées pour refléter les justes valeurs au prorata de la participation de l'acquéreur dans l'entité acquise.
Lorsqu'une acquisition est réalisée par étapes, les actifs et passifs identifiables sont comptabilisés selon la juste valeur totale au moment de l'obtention du contrôle, et un profit ou une perte est comptabilisé en résultat pour tenir compte de la différence entre la juste valeur et la valeur comptable de toute part de capitaux propres précédemment détenus dans l'entité acquise.	Lorsqu'une acquisition est réalisée par étapes, la valeur comptable des titres de capitaux propres précédemment détenus dans l'entité acquise n'est pas réévaluée à la juste valeur. Pour chaque acquisition progressive, les actifs et les passifs sont plutôt ajustés pour tenir compte du montant proportionnel supplémentaire de la juste valeur acquise à cette date.
Avantages du personnel (IAS 19)	Avantages sociaux (Chapitres 3461 de l'ICCA)
La juste valeur des actifs admissibles de régimes à prestations définies à la date de clôture est portée en diminution de l'obligation au titre des prestations définies, laquelle est également évaluée à la date de clôture.	Les actifs admissibles d'un régime et l'obligation correspondante au titre des prestations déterminées peuvent être évalués à une date qui se situe dans les trois mois précédant la date de clôture.
Consolidation (IAS 27)	Consolidation (Chapitre 1602 de l'ICCA)
Les participations ne donnant pas le contrôle sont initialement comptabilisées à leur juste valeur, ou en fonction de la part qu'elles détiennent des montants comptabilisés dans le cadre de l'acquisition, exclusion faite du goodwill.	La part des actionnaires sans contrôle des entités à détenteurs de droits non variables, est initialement comptabilisée en fonction des valeurs comptables existantes qui sont inscrites aux états financiers de la filiale.
Dépréciation (IAS 36)	Dépréciation (Chapitres 3063 et 3064 de l'ICCA)

<p>Une perte de valeur est comptabilisée dans la mesure où la valeur comptable d'un actif (d'une UGT) excède sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable d'un actif est la valeur la plus élevée entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et la valeur d'utilité, laquelle est fondée sur la valeur actuelle nette des flux de trésorerie futurs.</p>	<p>Un actif ou un groupe d'actifs (à l'exception des actifs incorporels à durée de vie indéfinie et de l'écart d'acquisition) est d'abord évalué en vue de déterminer s'il y a dépréciation. Si c'est le cas, la perte de valeur est évaluée en fonction de l'excédent de la valeur comptable sur la juste valeur de l'actif. Par ailleurs, dans le cas d'un actif incorporel à durée de vie indéfinie, la perte de valeur est évaluée selon que la valeur comptable de l'actif excède sa juste valeur et, s'il y a dépréciation, la perte de valeur est évaluée comme étant l'excédent de la valeur comptable sur la juste valeur.</p>
<p>Si des intérêts minoritaires existent, la valeur comptable du goodwill affecté aux UGT est majorée aux fins du test de dépréciation, à moins qu'une entité choisisse d'évaluer les intérêts minoritaires à la juste valeur au moment de la comptabilisation initiale.</p>	<p>S'il existe des participations sans contrôle, la valeur comptable de l'écart d'acquisition n'est pas majorée aux fins du test de dépréciation.</p>
<p>Produits (IAS 18)</p>	<p>Produits (Chapitre 3400 de l'ICCA)</p>
<p>Les points de fidélité et les récompenses attribuées au moyen de programmes de fidélisation de la clientèle sont comptabilisés comme des composantes séparément identifiables des produits, et ils sont reportés à la date de la vente initiale.</p>	<p>Les PCGR canadiens ne traitent pas expressément de la comptabilisation des programmes de fidélisation des clients.</p>
<p>Passifs éventuels et actifs éventuels (IAS 37, IFRS 3)</p>	<p>Éventualités non comptabilisées (Chapitres 1508 et 3290 de l'ICCA)</p>
<p>Les passifs éventuels assumés lors d'un</p>	<p>Les passifs éventuels pris en charge dans</p>

regroupement d'entreprises sont comptabilisés à la juste valeur seulement s'ils représentent des obligations actuelles.	le cadre d'un regroupement d'entreprises ne sont généralement pas comptabilisés.
Paiements fondés sur des actions (IFRS 2)	Rémunérations et autres paiements à base d'actions (Chapitre 3870 de l'ICCA)
Les paiements fondés sur des actions qui sont versés à des non-salariés sont généralement évalués selon la juste valeur des biens ou des services reçus, à la date à laquelle ces biens ou services sont reçus. La juste valeur des instruments de capitaux propres attribués est utilisée seulement lorsque la juste valeur des biens ou des services ne peut être évaluée de façon fiable.	Les paiements à base d'actions versés à des non-salariés sont généralement évalués au montant dont la mesure est la plus fiable entre la juste valeur des biens ou des services reçus et la juste valeur de l'attribution à la date de l'engagement d'exécution ou à la date d'achèvement de l'exécution, selon celle qui survient en premier.
Subventions publiques (IAS 20)	Aide gouvernementale (Chapitres 3800 et 3831 de l'ICCA)
Les subventions publiques sans condition liées à des actifs biologiques évalués à la juste valeur diminuée des coûts de vente sont comptabilisées en résultat lorsqu'elles sont à recevoir.	L'aide gouvernementale liée à des actifs biologiques est comptabilisée de la même manière que les autres formes d'aide gouvernementale.
Contrats de location (IAS 17)	Contrats de location (Chapitre 3065 de l'ICCA)
Un preneur peut classer un placement immobilier dérivé dans le cadre d'un contrat de location simple à titre d'immeuble de placement. Si tel est le cas, le preneur comptabilise ce contrat de location comme s'il s'agissait d'un contrat de location-financement, et il évalue l'immeuble de placement selon le	La notion d'« immeuble de placement » n'existe pas dans les PCGR.

modèle de la juste valeur.	
Instruments financiers : informations à fournir (IFRS 7)	Instruments financiers : informations à fournir (Chapitre 3862 de l'ICCA)
Dans le cas des instruments financiers comptabilisés au coût, une entité doit fournir une description de ces instruments financiers et indiquer la raison pour laquelle la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable. Lorsque ces instruments sont décomptabilisés, l'entité doit indiquer les valeurs comptables et le montant du profit ou de la perte comptabilisée.	Tous les titres de capitaux propres qui ne sont pas négociés sur un marché actif sont évalués au coût.
Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées (IFRS 5)	Actifs à long terme destinés à la vente et activités abandonnées (Chapitre 3475 de l'ICCA)
Toute perte découlant d'une réduction à la juste valeur diminuée du coût de la vente est d'abord affectée au goodwill, puis aux autres actifs non courants, au prorata.	Toute perte découlant d'une réduction à la juste valeur diminuée des frais de vente est affectée de manière proportionnelle aux actifs à long terme, à l'exclusion de l'écart d'acquisition.
Participations dans des entreprises associées et dans des coentreprises (IAS 28, IAS 31)	Participations dans des entités sous influence notable (satellites) et dans des coentreprises (Chapitres 3051 et 3055 de l'ICCA)
En cas de perte d'influence notable ou de contrôle conjoint, toute participation conservée est réévaluée à la juste valeur, et un gain ou une perte est comptabilisé en résultat. La juste valeur de la participation conservée correspond au coût présumé à des fins d'application de la méthode de la mise en équivalence ou	En cas de perte d'influence notable ou de contrôle conjoint, une participation conservée n'est pas réévaluée à la juste valeur.

de l'application des normes sur les instruments financiers, selon le niveau d'influence conservé.	
Stocks, Actifs biologiques (IAS2 et IAS 41)	Stocks, Actifs biologiques (Chapitre 3031 de l'ICCA)
Les actifs biologiques sont évalués à la juste valeur diminuée des coûts de vente, sauf s'il est impossible d'évaluer la juste valeur de façon fiable, auquel cas ils sont évalués au coût	Les PCGR canadiens ne fournissent aucune directive spécifique concernant la comptabilisation des actifs biologiques
La juste valeur des produits agricoles à la date de la récolte, diminuée des coûts de la vente, correspond au coût présumé des produits aux fins de l'application de la norme sur les stocks.	Les PCGR canadiens ne fournissent aucune directive spécifique sur la détermination du coût des produits agricoles au moment de la récolte.

En conclusion de ce chapitre, selon la littérature, les chercheurs considèrent que les normes IFRS et les PCGR canadiens sont similaires et très proches. La période de convergence vers les IFRS entre 2006 et 2011 a abouti à éliminer une grande partie des divergences qui existaient avant cette date. Toutefois, quelques différences persistaient encore avant la date du basculement, elles concernent surtout le fait que les IFRS mettent plus d'importance sur les besoins des investisseurs, ce qui a été reflété sur le cadre conceptuel et les normes IFRS. C'est dans cette perspective que des concepts comptables, tels que le principe du coût historique, sont relégués au deuxième rang et remplacés par la juste valeur et des mesures axées sur le marché.

CHAPITRE III

FONDEMENTS THÉORIQUES, REVUE DE LITTÉRATURE ET HYPOTHÈSE

Nous avons fait la distinction dans le chapitre précédent entre la divulgation volontaire et obligatoire, en soulignant le fait que la divulgation devient obligatoire à partir du moment où les autorités publiques adoptent certaines dispositions légales. Cependant, certaines études empiriques, dont celle de Déjean et Martinez (2008), laissent penser que l'absence de sanctions pour les entreprises qui ne respectent pas les dispositions légales fait que la divulgation sociétale est avant tout volontaire. Dans la littérature, plusieurs études ont été réalisées sur les motivations et les effets liés au comportement de divulgation financière des entreprises, que cette divulgation soit obligatoire ou volontaire. La majorité d'entre elles se sont basées sur la théorie de l'agence. Certaines ont évoqué le concept d'asymétrie informationnelle et d'autres la théorie des parties prenantes. Dans les paragraphes qui vont suivre, nous exposerons en premier lieu les principaux fondements théoriques généralement utilisés dans la littérature (théories que nous jugeons d'ailleurs pertinentes pour notre étude) et ensuite, nous allons recenser les études relatives à la divulgation financière.

3.1 Les fondements théoriques de la divulgation financière

La plupart des études relatives à la divulgation financière et non financière ont utilisé comme fondements théoriques la théorie de l'agence et le concept de l'asymétrie informationnelle qui en découle. D'autres études ont utilisé un cadre théorique différent, comme la théorie des parties prenantes, qui fait l'objet d'une attention

croissante dans la littérature, et se trouve au cœur des débats qui traitent du rôle de l'entreprise dans nos sociétés.

Dans le cadre de notre étude, nous pensons que la théorie de l'agence et le concept de l'asymétrie informationnelle, ainsi que la théorie des parties prenantes, sont les fondements les plus pertinents pour expliquer notre problématique.

3.1.1 La théorie économique de l'agence

L'article de Jensen et Meckling (1976) sur la théorie de l'agence a donné naissance à toute la littérature fondée sur cette théorie, connue aussi pour le concept du dilemme de l'agence. Il fait partie des articles les plus cités dans la littérature de management. Cette théorie est la branche de l'économie qui s'occupe des conséquences du problème principal-agent, en particulier à l'intérieur d'une même unité économique, administration ou entreprise. Elle porte sur ce qui est appelé la relation d'agence, définie comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir à l'agent.

La théorie de l'agence est fondée sur une opposition entre deux parties : Actionnaire - Gestionnaire. En effet, dans la relation d'agence, on suppose un conflit d'intérêts entre le principal et l'agent, chacun cherchant à maximiser sa propre utilité au détriment de celle de l'autre. Une telle opposition d'intérêts pourrait s'avérer négative pour l'actionnaire qui est censé être absent de la gestion quotidienne de l'entreprise, ce qui peut engendrer des coûts importants appelés coûts d'agence. Pour éviter cette situation, un certain nombre de mécanismes sont mis en place (conseil d'administration, incitatifs dans la rémunération, participation au capital pour les gestionnaires), notamment au sein de l'entreprise, afin d'aligner les intérêts des gestionnaires à ceux des actionnaires et minimiser ces coûts d'agence. En plus, des

mesures obligatoires ont été instaurées afin d'amener les gestionnaires à informer les actionnaires de ce qui se passe dans l'entreprise, de sa situation financière et sa performance ; d'où l'existence de l'obligation de publier les états financiers audités par les entreprises.

D'un point de vue plus général :

- Le principal va mettre en place un système qui poussera l'agent à réaliser l'action tout en dévoilant la totalité des informations.
- L'agent voudra garder le pouvoir décisionnel qu'il peut tirer, notamment, de ses informations.

Par conséquent, une telle relation présente des risques, essentiellement le risque d'asymétrie de l'information (qu'elle soit volontaire ou non). La théorie de l'agence permet de comprendre quelles peuvent être les motivations des dirigeants à opérer des choix concernant les divulgations d'informations financières compte tenu de leurs rémunérations et mesures incitatives (salaire, prime, et les mesures incitatives).

Selon Simon (2007), la relation d'agence pose problème dès :

- Que les intérêts des deux parties (les dirigeants et les actionnaires) divergent. Ceci est le cas lorsque l'on considère que chacun cherche à maximiser son intérêt personnel ;
- Que l'information est imparfaite et notamment qu'il existe une asymétrie d'information entre les parties (ce qui est également le cas général).

Lang et Lundholm (1993) pensent qu'au cœur de la théorie de l'agence se trouve l'idée que les dirigeants peuvent poursuivre des intérêts différents de ceux des actionnaires. La divulgation volontaire aurait, dans ce cadre, pour objet de permettre

aux actionnaires, par l'intermédiaire des analystes financiers et des agences de notation, de s'assurer de la loyauté des politiques mises en œuvre par les dirigeants.

L'approche en termes d'asymétrie d'information s'appuie sur l'idée que la divulgation est une réponse à l'asymétrie informationnelle qui règne sur le marché financier, les sociétés disposant d'une information supérieure à celle des investisseurs. Cette asymétrie est dommageable pour la société dans la mesure où elle peut conduire à une augmentation du coût de son financement (Healy et Palepu, 2001), puisqu'elle oblige les investisseurs à dépenser plus pour obtenir les informations nécessaires à leur prise de décision.

Plusieurs chercheurs ont constaté qu'une bonne communication financière permet de diminuer les coûts d'agence, préserver la confiance du marché et décourager les concurrents potentiels (Barry et Brown, 1986 ; Dumontier et Raffournier, 1998 ; Martinez et Saboly, 2003).

3.1.2 La théorie des parties prenantes

Certains chercheurs considèrent Dodd (1932) et Barnard (1938) comme des pionniers de la théorie des parties prenantes, car ils avancent l'idée que l'entreprise doit faire un équilibre entre les intérêts concurrents des différents participants dans le but de maintenir leur coopération nécessaire.

Cependant, Freeman est considéré comme le père fondateur de cette théorie. Dans son livre « Strategic Management : A Stakeholder Approach, 1984 » il considère que la logique de Friedman fait que l'entreprise ne se focalise que sur les actionnaires et pas sur les autres personnes impactées par l'activité de l'entreprise, par exemple les clients, les employés ou les fournisseurs. Pourtant, sans eux, l'entreprise ne peut survivre. Il dit que c'est une erreur de considérer que le but de l'entreprise est

d'amasser du profit pour le redistribuer ensuite aux actionnaires. Pour lui, le profit est une conséquence de l'activité de l'entreprise, pas sa cause première. Il en déduit que le but de l'entreprise est de répondre aux besoins des parties prenantes (stakeholders).

La définition des parties prenantes que propose Freeman (1984, p. 46) est la suivante : « Une partie prenante est un individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels ». « Dans cette vision, les parties prenantes désignent les fournisseurs, clients, employés, investisseurs, la communauté, etc. » (Samuel Mercier, 2001, p. 4) (voir figure 1).

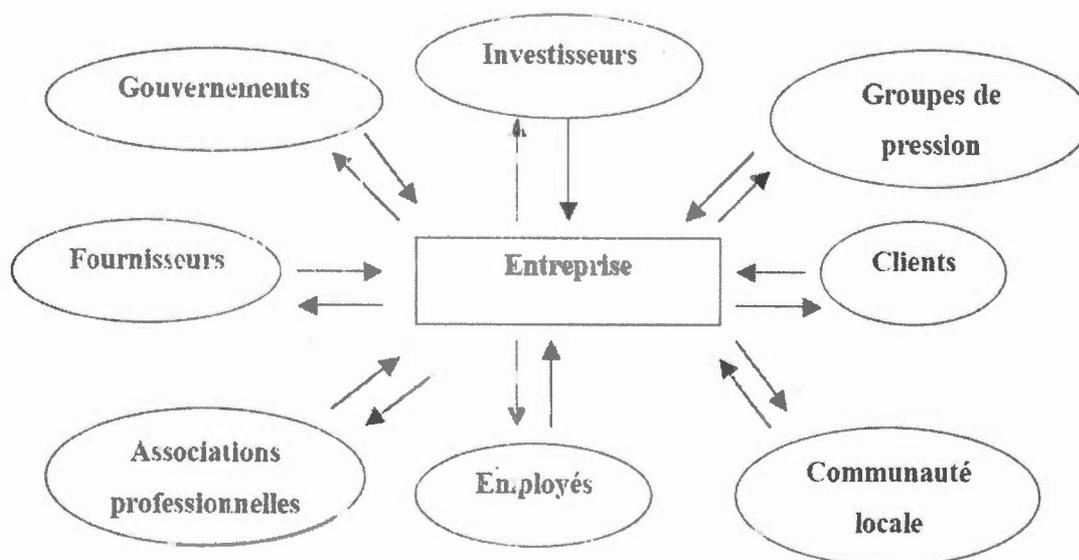


Figure 3.1 les parties prenantes

Source : Mercier, 2001, p. 4- adapté de Donaldson et Preston, 1995, p. 69.

La théorie des parties prenantes est considérée comme une théorie influente dans le domaine de la recherche en comptabilité et de nombreuses études ont utilisé cette théorie pour expliquer la relation organisation-société (Ullmann, 1985 ; Roberts, 1992 ; Van der Laan Smith et *al.* 2005 ; Chen et Roberts, 2010 ; Huang Kung, 2010).

3.2 Évolution des recherches en matière de divulgation financière et les IFRS

Depuis sa fondation en 1973, l'International Accounting Standards Committee (IASC) s'est imposée comme l'agence qui a le plus d'autorité pour l'harmonisation comptable. Son influence est largement répandue dans toutes les parties du monde. Le mouvement de mondialisation des économies nationales a joué un rôle dans l'harmonisation des normes comptables internationales. Hoarau et Teller (2006) se questionnaient de la manière suivante au sujet de la normalisation comptable internationale : « qui peut sérieusement douter qu'une économie mondialisée puisse se passer de normes comptables globalisées ? ».

La fondation IFRS a publié récemment une évaluation de l'état d'adoption des IFRS par différents pays. En résumé, sur les 122 pays qui sont intéressés par les IFRS, 115 se sont engagés publiquement à soutenir un ensemble unique de normes comptables de bonne qualité. Presque tous ces pays ont déclaré publiquement que les IFRS devraient être la référence comptable mondiale. Et 101 pays exigent les IFRS pour toutes ou quasiment toutes les entités domestiques d'intérêt public (sociétés cotées et institutions financières).

Plusieurs recherches ont examiné l'impact de l'adoption des IFRS sur les divulgations financières des entreprises, qu'elles soient obligatoires ou volontaires (Cormier, 2013; Barbu, et *al.*, 2011; Demolli et Dufour, 2007; Gabteni, 2011; De La Bruslerie et Gabteni, 2011; Iatridis, 2012; Glaum, et *al.*, 2013; Miihkinen, 2008; Nordlund, 2010; Tsalavoutas, 2011; Viana, 2008; Warwick Stent et Hooks, 2013; Pfeffer et *al.*, 2012; Blanchette et *al.*, 2013; Khan et *al.*, 2014; Gibson, 2014; Liu et Sun, 2015; Burnett et *al.*, 2015; Thornton, 2015). La majorité d'entre elles ont été réalisées dans le contexte européen. Deux principaux objectifs ont été poursuivis dans ces recherches : d'une part, analyser les changements dans l'ampleur et la qualité des

divulgations après l'adoption des IFRS, et d'autre part mettre en évidence les déterminants de la divulgation volontaire des entreprises.

La grande majorité de ces études (Cormier, 2013 ; Barbu, *et al.*, 2011 ; Gabteni, 2011 ; De La Bruslerie, et Gabteni, 2011 ; Iatridis, 2012 ; Glaum, *et al.*, 2013 ; Miihkinen, 2008 ; Nordlund, 2010 ; Tsalavoutas, 2011 ; Warwick Stent et Hooks, 2013) a confirmé que les divulgations financières faites par les entreprises ont connu un changement positif avec la mise en œuvre des normes IFRS dans les différents pays qui les ont appliquées. Cet impact positif a été mesuré soit par la quantité d'informations publiées, soit par la qualité de celles-ci. Ainsi, certaines études ont relevé aussi l'impact positif sur les prévisions des résultats faites par les analystes financiers. Une seule étude (Viana, 2008) a conclu qu'il n'y a pas un changement important suite aux IFRS, et une autre a constaté que les résultats sont mitigés. De plus, une seule étude (Demolli et Dufour, 2007) a montré que les objectifs de comparabilité et de pertinence attendus des IFRS n'ont pas été atteints.

Allant dans le sens de l'impact positif de l'adoption des IFRS, Leuz et Verrecchia (2000) ont examiné 102 entreprises cotées sur le DAX 100 en 1998. Selon les résultats de leur étude, les entreprises qui se soumettent aux IFRS ou aux US GAAP américains satisfont la demande pour une plus grande transparence des investisseurs et connaissent moins d'asymétrie d'information.

Cependant, il faut souligner une nuance, certaines études n'ont pas pris en considération que certains pays ont des normes nationales très proches des normes IFRS. À ce niveau, le terme « adoption » ne porte pas la même signification pour tous les pays qui adoptent les IFRS et que selon Caia *et al.* (2013), les pays dont les normes comptables sont plus divergentes avec les normes IFRS avant leur adoption, tirent le plus d'avantages de cette adoption.

Dans les paragraphes qui suivent, nous présentons les études qui ont porté sur l'impact de l'adoption des IFRS sur la divulgation financière obligatoire et volontaire, aussi bien du point de vue qualitatif que du point de vue quantitatif.

3.2.1 Les études qui ont porté sur le volet qualité des divulgations financières

Plusieurs chercheurs ont essayé de répondre à la question de savoir si l'application des normes comptables internationales (IFRS) est associée à une meilleure qualité de la comptabilité en comparaison avec l'application des normes nationales ou locales ?

Un des objectifs de L'International Accounting Standards Board (IASB) est de développer des normes d'information financière acceptables au niveau international et de haute qualité. Dans le contexte canadien, le choix des nouvelles normes (IAS/IFRS) a été motivé par la volonté des organismes de réglementation à adopter des normes d'information financière de qualité supérieure (Pfeffer et al., 2012). Selon le CNC, le but était de permettre aux entreprises canadiennes d'améliorer leur compétitivité à l'échelle mondiale, par la réduction de leurs coûts du capital et d'éviter, dans certaines situations, de publier les états financiers selon les PCGR Canadiens et les IFRS.

Selon la littérature, les normes IFRS sont fondées sur des principes qui ont réduit les possibilités pour les dirigeants d'utiliser plusieurs alternatives comptables admissibles, dans une approche d'exiger des mesures comptables qui reflètent mieux la situation financière et la performance d'une entreprise. Selon Ashbaugh et Pincus (2001), limiter les alternatives comptables peut améliorer la qualité de la comptabilité, du fait que ça permet de limiter la discrétion opportuniste de la direction à déterminer les montants comptables à divulguer. Ceci peut accroître la qualité de la comptabilité, parce que l'entité fournit aux investisseurs des informations pour les aider à prendre des décisions d'affectation de leurs ressources économiques.

Dans le même ordre d'idée, Ewert et Wagenhofer (2005) ont développé un modèle d'anticipations rationnelles qui montre que les normes comptables qui limitent la discrétion opportuniste dans les résultats comptables permettent de refléter davantage la réalité économique d'une entreprise et, par conséquent, ces normes sont de meilleure qualité.

Ainsi, plusieurs études ont conclu à une relation positive et significative entre, d'une part la qualité des informations publiées dans les rapports annuels et d'autre part, les normes IFRS.

Dans le contexte français, plusieurs études ont été menées à ce niveau, citons celles de Gabteni (2010) et De La Bruslerie et Gabteni (2011) sur la divulgation volontaire financière et la politique de communication à long terme des entreprises, après l'introduction des normes IFRS dans ce pays. La première étude confirme que pour certaines entreprises, le score de publication indique que des informations qualitatives utiles ont été divulguées après l'introduction des IFRS. De plus, les entreprises qui communiquent plus permettent de réduire l'asymétrie de l'information, telle que mesurée par la dispersion des prévisions de bénéfices par les analystes. Et la deuxième va dans le même sens et aboutit à des résultats semblables. En particulier, elle montre que les entreprises hautement communicatives font réduire l'asymétrie de l'information.

Cependant, l'étude de Michalesco (1999) menée avant l'introduction des IFRS en France, sur les 100 grandes entreprises françaises cotées, dans le domaine industriel et de services, a conclu que les entreprises se limitent souvent à un contenu qualitatif et positif dans leurs messages.

Toujours en Europe, mais cette fois-ci dans le contexte Allemand, Glaum, Grothe et Oberdoerster (2012) ont cherché à étudier la qualité de divulgation d'informations

financières et l'exactitude des prévisions des analystes, suite à l'introduction des normes comptables internationales par les entreprises allemandes. Ils ont constaté la même chose que la majorité des autres études. Selon eux, l'introduction des normes comptables internationales a été associée à une amélioration significative de la précision des prévisions (Glaum et *al.*, 2013, p.79). Cependant, cette étude a souligné que l'effet de la divulgation, bien que significatif, explique seulement une petite partie de l'amélioration globale de la précision des prévisions. Les auteurs ont conclu aussi qu'en outre, seule la qualité des notes aux états financiers des sociétés semble importante pour les analystes.

Les résultats de l'étude de Tsalavoutas (2011) sont cohérents avec d'autres études qui ont soulevé la faible conformité avec les normes IFRS et permettent de conclure que, bien que les entreprises soient tenues de se conformer avec les divulgations obligatoires, elles le font rarement dans leur intégralité.

« Therefore, these findings provide solid grounds for the concerns regarding the 'quality' of financial statements after the adoption of IFRS in the EU (e.g. Nobes, 2006; Weetman, 2006; Ball, 2006; Schipper, 2005). With regard to the present study, they suggest that compliance levels with IFRS mandatory disclosures may also be low for Greek listed companies. » (Tsalavoutas, 2011 ; P.10)

Barth et *al.* (2008) ont examiné la qualité des informations comptables publiées avant et après l'introduction obligatoire des normes IFRS. Leurs résultats suggèrent que par rapport aux normes locales de 21 pays, excepté les normes américaines (US GAAP), l'application des normes IFRS s'accompagne par une meilleure qualité de l'information comptable, une faible gestion de résultats et une identification pertinente des pertes.

Dans un sens contraire aux résultats des études ci-dessus citées, Viana (2008) n'arrive pas à des résultats qui confirment la relation positive entre les deux variables, à savoir la qualité des informations publiées dans les rapports annuels et l'application des normes IFRS, dans le contexte portugais. L'auteur a réalisé une étude sur la divulgation des compagnies publiques portugaises, après la transition aux IFRS. Elle a analysé le contenu des divulgations d'informations faites par les sociétés cotées portugaises dans les rapports annuels. Viana a trouvé qu'il y a un haut degré de variabilité entre la divulgation qui concerne les explications narratives qualitatives et celles qui sont quantitatives. Les résultats de son étude montrent que les objectifs n'ont pas été atteints. « Whatever the reasons behind, in our opinion, this scenario shows that the objectives of comparability, relevance and understandability stated by CESR were not achieved in Portugal » (Viana, 2008, p.20).

Pour ce qui est du contexte canadien, sur lequel nous menons notre étude, au meilleur de notre connaissance, rares sont les études faites à ce jour (Cormier, 2013 ; Blanchette et Desfleurs, 2011 ; Pfeffer et *al.*, 2012 ; Blanchette et *al.*, 2013 ; Khan et *al.*, 2014 ; Gibson, 2014 ; Liu et Sun, 2015 ; Burnett et *al.*, 2015 ; et Thornton, 2015). Les résultats de ces études sont en ligne avec la majorité des études dans d'autres pays qui concluent que la qualité des chiffres comptables s'améliore avec l'adoption des IFRS (Cormier, 2013 ; Liu et Sun, 2015). Toutefois, certaines études arrivent à des conclusions contraires.

Cormier (2013) s'est intéressé particulièrement à la pertinence de l'information financière divulguée pour les marchés financiers en vertu des IFRS. « Cette étude fournit des éléments de preuve que le passage des PCGR canadiens aux IFRS a réduit l'écart d'information entre les dirigeants et les investisseurs. » (Cormier D. (2013) P.1). Les résultats suggèrent que, par rapport aux PCGR canadiens, les notes aux états financiers publiés en vertu des IFRS ont un impact plus important sur la pertinence de la valeur des résultats et la capacité des bourses à anticiper les résultats futurs s'est

améliorée. Dans l'ensemble, les résultats suggèrent que l'objectif attendu par l'adoption des IFRS qui est de fournir aux investisseurs des informations pertinentes est réalisé dans le contexte canadien. Les résultats de l'étude de Cormier, sont appuyés partiellement par l'étude de Liu et Sun (2015) qui ont examiné la question si l'adoption obligatoire des IFRS au Canada a eu une incidence sur la qualité des bénéfices comptables. Les résultats de l'étude sont mitigés car les auteurs ont constaté que cette adoption a amélioré la qualité des bénéfices des entreprises publiques dans une certaine mesure. En fait, ils ont trouvé que, suite à l'adoption des IFRS, il y a moins d'utilisation opportuniste des régularisations discrétionnaires.

Dans un sens opposé, la même étude de Liu et Sun (2015) a abouti à des résultats contraires. Ils ont constaté que la gestion des résultats ne s'est pas améliorée après l'adoption des IFRS, et ont trouvé des indices que la qualité des bénéfices a diminué pour le secteur minier. L'étude de Liu et Sun (2015) soutient que les IFRS ne soient pas nécessairement en mesure d'améliorer la qualité de l'information comptable dans les pays comme le Canada où il y avait déjà des normes comptables de haute qualité.

3.2.2 Les études qui ont porté sur le volet quantitatif des divulgations financières

Pour ce qui est de la quantité de l'information publiée après l'adoption des IFRS, plusieurs études ont conclu à une relation positive et significative entre d'une part la quantité des informations publiées dans les rapports annuels et d'autre part les normes IFRS.

Dans le contexte Français, les résultats de l'étude de De La Bruslerie et Gabteni (2011) permettent de mettre en évidence un accroissement quantitatif du niveau de publication volontaire au cours de la période pré/post IFRS et une modification de la structure de l'information produite par les sociétés étudiées.

Demolli et Dufour (2007) quant à eux ne concluent pas à une relation positive. En fait, ils ont mené une étude sur le même contexte et le même sujet, mais n'arrivent pas aux mêmes conclusions. Ils ont mené leur étude en élaborant un indice de divulgation ayant pour objet de décrire l'information quantitative publiée relative à la transition aux IFRS. En se basant sur un échantillon d'entreprises cotées sur le marché de Paris d'Euronext. Les résultats de l'étude sont mitigés dans la mesure où la taille de l'entreprise, le levier d'endettement et le poids de l'actionnariat majoritaire semblent expliquer partiellement le score de divulgation, le pouvoir explicatif global reste faible. Les auteurs soulignent qu'il est possible que la nature de l'échantillon choisi, qui se caractérise par le poids important des sociétés familiales (26 entreprises sur les 37 étudiées), puisse expliquer ces résultats.

Dans le contexte d'autres pays européens, l'augmentation des divulgations d'information financières après l'introduction des IFRS a été confirmée. En Finlande, Miihkinen (2008) s'est intéressé à l'efficacité des recommandations provenant des autorités réglementaires en matière de divulgation, au cours de la période de passage aux IFRS. Il a trouvé que les objectifs n'ont pas été atteints.

Dans le contexte grec, Tsalavoutas (2011) a examiné la conformité aux exigences de divulgation obligatoire des IFRS de 153 entreprises cotées au cours de l'année du basculement 2005. Selon les résultats de cette étude, la conformité aux exigences de divulgation obligatoire pendant la première année de mise en œuvre des IFRS peut être expliquée par le fait que cela permet la possibilité des variations dans les capitaux propres des actionnaires et dans le résultat net. Il conclut donc qu'en plus des mesures financières et autres caractéristiques des entreprises identifiées dans la littérature comme facteurs pour expliquer la conformité, le changement important dans les mesures financières fondamentales, en raison du changement dans les normes comptables, peut aussi expliquer cette conformité aux nouvelles exigences.

Au Royaume-Uni, les travaux d'Iatridis (2012) ont montré qu'en ce qui concerne la transition aux IFRS, les entreprises qui ont fourni des informations volontaires avant l'adoption des IFRS affichent un changement positif supérieur dans les capitaux propres et le bénéfice. Les entreprises qui ne font pas de divulgations volontaires sous les IFRS présentent une variation positive plus grande du levier financier et une diminution de la liquidité. Les entreprises qui font des divulgations volontaires sous les IFRS présentent des besoins de financement plus élevés et ont tendance à être vérifiés par un des plus grands cabinets comptables et cotées sur plusieurs bourses.

Dans le contexte canadien, une étude très récente a été menée par les chercheurs Khan, Anderson, et Warsame (2014) sur la question de savoir si les déclarations de résultats sur la base des IFRS contiennent plus d'information que ceux basés sur les PCGR canadiens. Ils ont comparé le contenu de l'information dans les états de résultats annuels des entreprises « Canadian Venture Exchange » TSXV, qui sont généralement plus petites et axées sur la croissance, à la fois avant et après l'adoption des IFRS avec le contenu de l'information dans les états de résultats annuels des entreprises publiques de la bourse de Toronto (TSX) avant et après l'adoption des IFRS. Les résultats démontrent qu'il y a une diminution du contenu de l'information après l'introduction des IFRS.

3.3 Déterminants de la divulgation d'information financière des entreprises

Plusieurs études ont porté sur l'impact des caractéristiques des entreprises sur le niveau de divulgation (Cerf, 1961 ; Singhvi et Desai, 1971 ; Belkaoui, 2003 ; Kahl, 1978 ; McNalley et al., 1982 ; Chow et Wong-Boren, 1987 ; Cooke 1989, 1991, 1992 ; Craswell et Taylor, 1992 ; Wallace et al., 1994 ; Meek et al., 1995 ; Wallace et Naser, 1995 ; Inchausti, 1997 ; Dumontier et Raffournier, 1998 ; Lang et Lundholm, 1993 ; Meek, et al., 1995 ; Cahan et al., 2005). Les principaux déterminants étudiés sont : la taille de l'entreprise, le levier financier, les perspectives de croissance, la

proportion de membres indépendants dans les conseils d'administration, la taille du cabinet d'audit, l'individualisme. En général, les résultats de ces différentes études arrivent aux mêmes conclusions, à savoir l'effet positif de ces facteurs sur la divulgation volontaire.

3.3.1 La taille de l'entreprise

La « taille des entreprises » est la variable qui est considérée constamment comme la plus significative dans les études portant sur les différences entre les entreprises dans leur politique de divulgation. Selon les études de Jensen et Meckling (1976), Leftwich et *al.* (1981), les grandes entreprises divulguent, en général, plus d'informations que les petites. Parmi les éléments qui peuvent justifier cette situation, il y a le fait que les grandes entreprises peuvent avoir des informations à de faibles coûts, et aussi les grandes entreprises peuvent faire de sorte que les coûts du désavantage concurrentiel associé à leurs divulgations soient inférieurs. Sans oublier que les grandes entreprises sont également susceptibles d'être plus complexes et ont une plus large base de propriétaires que les petites entreprises.

Dans la littérature, plusieurs études empiriques antérieures ont confirmé l'effet positif de la taille de l'entreprise sur la divulgation volontaire (Cooke, 1989 ; 1991 ; Lang et Lundholm, 1993 ; Meek et *al.*, 1995 ; Cahan et *al.*, 2005). Dans le même sens, et selon Kanto et Schadewitz (1997), plusieurs articles ont rapporté des preuves que les grandes entreprises ont un degré de divulgation plus élevé que les petites entreprises (Cerf, 1961 ; Chow et Wong-Boren, 1987 ; Inchausti, 1993 ; Lang et Lundholm, 1993).

Aussi, plusieurs autres études antérieures sur la divulgation sociétale confirment une relation positive entre le niveau de divulgation environnementale et la taille de l'entreprise (Cormier et Magnan, 1999, 2003 ; Neu et *al.*, 1998 ; Leuz et Verrecchia,

2000). Dans un sens contraire, l'étude empirique sur la divulgation obligatoire de Glaum et Street (2003) n'arrive pas à la même conclusion.

3.3.2 Le levier financier

Fama et Miller (1972), Jensen et Meckling (1976), Smith et Warner (1979), et Gary et *al.*, (1995), entre autres, ont observé que les coûts d'agence sont plus élevés pour les entreprises qui ont une proportion plus élevée de la dette dans leurs structures de capital, ce qui suggère une relation positive entre l'étendue de la divulgation financière volontaire et le levier financier. Alors que d'autres études ont conclu à une relation négative entre le levier financier et la divulgation (Eng et Mak, 2003).

Selon Verrecchia (1983), le financement par emprunt est utilisé pour éviter les pressions liées au fait d'avoir à divulguer des informations confidentielles. Eng et Mak (2003) considèrent que le levier financier croissant devrait permettre de réduire la divulgation parce qu'il permet de contrôler le problème de flux de trésorerie, et les coûts d'agence de la dette sont contrôlés par les clauses restrictives dans les contrats de dette plutôt que d'augmenter la divulgation d'informations dans les rapports annuels (Jensen, 1986). Cependant, Chow et Wong-Boren (1987) ne trouvent pas d'associations entre le levier financier et les divulgations volontaires pour leur échantillon des entreprises mexicaines.

3.3.3 Les perspectives de croissance

Akerlof (1970) a montré que les entreprises en croissance ont une incitation à réduire l'asymétrie d'information et ainsi éviter les conséquences négatives d'une mauvaise divulgation. Les entreprises en croissance ont plus d'asymétrie d'information et de coûts d'agence (Smith et Watts, 1992 ; Gaver et Gaver, 1993), et donc on s'attend à ce qu'elles divulguent plus d'informations que les entreprises qui ne le sont pas.

3.3.4 La proportion de membres indépendants dans les conseils d'administration

La présence de membres indépendants au sein du conseil d'administration est considérée comme un outil de contrôle qui peut compléter ou se substituer à d'autres mécanismes de contrôle. Généralement, il est reconnu que les conseils sont plus efficaces dans leur mission de contrôle quand la majorité de leurs membres sont indépendants (Cormier et *al.*, 2006). Le résultat est cohérent avec l'argument selon lequel un membre du conseil d'administration indépendant augmente le pouvoir de surveillance du conseil (Fama et Jensen, 1983), améliorant ainsi la qualité de la divulgation. D'autres études empiriques (Chen et Jaggi, 2000 ; Ajinkya et *al.*, 2005 ; Patelli et Prencipe, 2007) sont arrivées à des résultats similaires.

3.3.5 Les grands cabinets d'audit « Big 4 »

Un cabinet d'audit des "Big 4" agit, selon Tsalavoutas (2011), comme un mécanisme de suivi et satisfait les besoins de transparence et des états financiers de meilleure qualité, ce qui se traduit par une réduction des coûts d'agence. La littérature antérieure a montré qu'un grand cabinet d'audit de renommée internationale (comme un « Big 4 ») a un effet positif sur la divulgation obligatoire (Wallace et Naser, 1995 ; Glaum et Street, 2003). En fait, Hodgdon et *al.* (2009) illustrent dans une étude multi pays que la conformité aux divulgations obligatoires des IFRS est positivement associée avec le choix de l'auditeur. Par contre, d'autres études (Hossain et *al.*, 1995 ; Eng et Mak, 2003) soutiennent que le choix d'un grand cabinet d'audit a un effet négligeable sur la divulgation volontaire.

3.3.6 La culture d'individualisme

Il est connu que les informations divulguées dans les états financiers d'une entreprise sont fonction de son environnement, où la culture (la religion, l'individualisme, l'éducation, etc) joue un rôle important. La culture d'individualisme devrait avoir des effets positifs sur la divulgation comme il a été suggéré par Zarzeski (1996), Jaggi et Low (2000), et Hope (2003) ; alors que selon Archambault et Archambault (2003), cet effet est négatif.

Les résultats de l'étude de Hosal Akman (2011) suggèrent que la culture joue encore un rôle dans les niveaux de divulgation financière des entreprises, même après l'adoption des IFRS, bien que le niveau de divulgation augmente dans tous les pays examinés. Ces résultats démontrent également, selon l'auteur, que la dimension culturelle de l'individualisme est liée de façon significative avec l'indice de divulgation des sociétés dans tous les ans. Ils suggèrent que l'utilisation des IFRS ne supprime pas l'effet de l'individualisme sur les niveaux de divulgation.

3.4 Résumé de la revue de littérature et hypothèse de recherche

Dans ce chapitre, nous avons présenté les fondements théoriques qui soutiennent notre étude, et qui ont servi de base pour une grande partie des études sur le sujet de divulgation des entreprises. La théorie de l'agence permet de mettre en évidence le conflit entre le principal et l'agent et par conséquent, les risques que présente une telle relation, essentiellement le risque d'asymétrie de l'information. La théorie des parties prenantes quant à elle se focalise sur toutes les personnes touchées par l'activité de l'entreprise, et considère le profit comme une conséquence et pas la cause première de l'activité de l'entreprise.

Nous avons aussi présenté certaines des études empiriques qui ont traité de l'introduction des normes IFRS dans différents pays.

3.4.1 Résumé de la revue de littérature

La majorité des études qui ont été faites en Europe ont constaté qu'il y a eu amélioration de la qualité des divulgations financières, certaines ont conclu à l'augmentation de leur quantité plus d'informations financières après cette introduction. Le contexte européen est différent du contexte nord-américain et il n'est pas homogène du fait que les normes comptables étaient différentes d'un pays à l'autre. L'introduction a eu un impact positif certes à cause des différents cadres conceptuels comptables qui existaient dans différents pays d'Europe avant le basculement vers les IFRS en 2005, et qui étaient différents du cadre conceptuel des IFRS. Colmant (2006) considère, dans son livre intitulé « Quelques réflexions sur la fidélité des images comptables », l'introduction des IFRS par les pays de l'Union européenne comme s'il s'agit de la transition « d'une comptabilité de créanciers vers une comptabilité d'actionnaires » (Colmant, 2006a, p. 8).

Dans le contexte du Canada, qui est différent du contexte européen, les rares études qui ont été faites jusqu'à aujourd'hui arrivent à des résultats mitigés, une étude confirme qu'il y a eu amélioration de la qualité des communications financières, alors qu'une deuxième dit l'inverse. Un des éléments qui peut expliquer cette situation est la qualité des PCGR canadiens avant le basculement. Les chercheurs n'ont aucun doute que ces normes étaient d'une grande qualité, pendant des années elles convergeaient vers les USGAAP. Notre recherche s'inscrit dans cette perspective, de trouver des indices sur les impacts de l'adoption des IFRS au Canada. Elle se distingue des autres études (Cormier, 2013 ; Pfeffer et *al.*, 2012 ; Blanchette et *al.*, 2013 ; Khan et *al.*, 2014 ; Gibson, 2014 ; Liu et Sun, 2015 ; Burnett et *al.*, 2015 ; Thornton, 2015) du fait que la nôtre s'intéresse à la quantité d'informations

financières divulguées par les entreprises publiques canadiennes cotées sur la bourse de Toronto (l'indice S&P/TSX) après l'adoption des normes IFRS. Certaines études ont analysé la qualité et propriété de l'information financière au Canada en vertu des IFRS (Cormier, 2013 ; Liu et Sun, 2015), alors que d'autres ont comparé les ratios et résultats chiffrés avant et après les IFRS (Blanchette et *al.*, 2013 ; Khan et *al.*, 2014). D'autres chercheurs ont abordé le sujet pour un secteur spécifique, c'est le cas de Gibson (2014), qui a étudié « L'impact du passage aux IFRS sur les entreprises publiques canadiennes du secteur bancaire ». Quant à Burnett, Brian M, et Jorgensen, Bjorn (2015), ils ont essayé de comprendre pourquoi des entreprises canadiennes ont choisi les IFRS au lieu des USGAAP.

3.4.2 Hypothèse de recherche

Nous avons constaté que la majorité des résultats antérieurs conclut à un impact positif de l'adoption des IFRS aussi bien sur la quantité que sur la qualité des divulgations financières. Ces résultats nous ont conduit à retenir une seule hypothèse, qui est la suivante :

Hypothèse 1. Les entreprises publiques canadiennes publient, après l'introduction des IFRS, plus d'informations financières qu'avant cette introduction.

Il s'agit d'une hypothèse conforme à la majorité des hypothèses retenues dans la littérature. Elle trouve justification dans le fait que les normes IFRS sont conçues dans un but de fournir beaucoup d'informations aux utilisateurs des états financiers et elles ont comme objectif principal de permettre aux utilisateurs d'accéder à une plus grande quantité d'informations aux fins de transparence dans l'analyse de la situation financière et économique de l'entreprise vis-à-vis des tiers. En plus, parmi les objectifs des IFRS se trouve l'amélioration de la comparabilité entre les entreprises, afin d'augmenter leur efficacité. Elles visent à pousser les dirigeants à fournir plus

d'informations aux utilisateurs des états financiers, pour réduire l'asymétrie informationnelle.

CHAPITRE IV

MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE

Le but de notre recherche est d'étudier si les normes IFRS ont modifié l'image de la divulgation financière obligatoire des entreprises publiques au Canada. Elle complètera les autres études antérieures effectuées dans le contexte canadien concernant la question de l'impact de l'adoption des normes IFRS par le Canada sur la communication financière des entreprises.

Au meilleur de notre connaissance, il y a peu d'études qui ont abordé le sujet de transition aux normes IFRS au Canada (Cormier, 2013 ; Pfeffer et al., 2012 ; Blanchette et al., 2013 ; Khan et al., 2014 ; Gibson, 2014 ; Liu et Sun, 2015 ; Burnett et al., 2015 ; Thornton, 2015). Notre recherche porte sur une comparaison quantitative de la divulgation d'informations financières dans les états financiers. Ainsi, nous aimerons répondre à la question de savoir si le passage aux normes IFRS a entraîné une divulgation plus importante par rapport aux anciens PCGR, en termes quantitatifs, de l'information financière par les entreprises publiques canadiennes ou non.

Pour répondre à cette question, nous avons effectué une comparaison entre les normes IFRS et les PCGR canadiens dans le chapitre 3, et nous avons constaté que même si les deux cadres conceptuels sont similaires, certaines différences existent. Notre recherche est conçue pour détecter les différences possibles dans la pratique. En d'autres termes, nous allons chercher à savoir si les principales différences relevées

entre les normes IFRS et les PCGR canadiens ont eu un impact réel et pratique sur les divulgations des informations financières effectuées par les entreprises publiques.

Pour les besoins de notre recherche, et vu que nous nous intéressons aux divulgations obligatoires, nous analyserons les états financiers annuels audités, incluant les notes afférentes. Ces derniers sont considérés dans la littérature comme la source la plus exhaustive de communication des entreprises (Guyot, 2013).

4.1 Les variables et leurs mesures

Dans cette étude, notre principale variable est la quantité de divulgation effectuée par les entreprises selon les PCGR canadiens comparativement à celle réalisée selon les IFRS. Cette variable n'est pas donnée, il faut la construire. Dans les prochains paragraphes, nous expliquerons la démarche que nous avons adoptée à cette fin. Nous allons aussi présenter les variables de contrôle qui peuvent, à notre avis, expliquer les changements (dans le cas où il y en a des changements) dans les divulgations financières des entreprises publiques canadiennes, hormis le caractère obligatoire de l'adoption des normes IFRS.

4.1.1 Mesure du score de divulgation d'information financière

Dans un contexte international, plusieurs chercheurs ont élaboré des grilles d'analyse et des scores pour quantifier les divulgations volontaires ou obligatoires des entreprises. La première étude ayant traité de la méthodologie des scores de publication dans la quantification de la publication volontaire d'informations des entreprises a été réalisée sur le marché américain au début des années 60 (Cerf, 1961). Plusieurs études ont suivi, et ont analysé la relation entre la divulgation volontaire et différents autres facteurs comme la taille de la firme, le nombre d'actionnaires de cette dernière, le niveau de rentabilité, etc.

Wiseman a utilisé dans son étude « An evaluation of environmental disclosure made in corporate annual reports » en 1982, un indice similaire à celui qui a été élaboré par Buzby en 1974. Depuis cette date, plusieurs autres études sur la communication de l'information ont construit des indices et des grilles (Chow et Wong-Boren, 1987 ; Cooke, 1989, 1991 ; Gray, Meek et Roberts, 1995 ; Raffournier, 1995 ; Perera et Rahman, 1995 ; Botosan, 1997 ; Owusu-Ansah, 1997 ; Deboers, 2000 ; Cormier et Magnan, 1999 et 2003 ; Archambault et Archambault, 2003 ; Eng, Mak et Forker, 2003).

Buzby (1974) a construit une liste de 38 types d'informations financières et non financières qui pourraient apparaître dans un rapport annuel, En se basant sur un sondage auprès des utilisateurs des états financiers pour déterminer l'importance relative de chacun de ces éléments. Quant à Botosan (1997), elle a construit un indice de divulgation contenant 60 items classés dans cinq catégories. Certains de ces items contiennent aussi bien les exigences de divulgation obligatoire que volontaire.

La majorité des chercheurs qui ont essayé de dresser une liste d'items relatifs à la divulgation ont rencontré des problèmes liés à la forme de l'information qui n'est pas standardisée. De plus, certaines présentations dans des rapports annuels sont claires et synthétiques, alors que dans d'autres rapports, il y a des incohérences en matière comptable et un éclatement de l'information en de multiples sous-rubriques, freinant une lecture synthétique. Ils ont rencontré aussi un autre problème, qui est celui de déterminer l'importance relative de chacun des items de publication. Certains auteurs comme Buzby ont déterminé cette importance en fonction des attentes des utilisateurs de l'information qu'ils cherchaient à quantifier voire à qualifier, généralement sur la base d'une enquête menée à l'aide d'une administration de questionnaires auprès d'analystes financiers.

Nous allons poursuivre la démarche mise en œuvre par plusieurs chercheurs, lors de la constitution d'un score de publication, qui consiste à dresser une liste d'items de divulgation. Aux fins de notre recherche, nous avons identifié, en fonction des normes comptables et des règlements, une série d'items dont la divulgation est « obligatoire », c'est-à-dire, dont la publication est expressément requise par la réglementation. Nous avons donc procédé à la construction de notre propre grille d'items adaptée au contexte canadien après l'adoption des IFRS. Ces items sont identifiés sur la base des contraintes de déclaration pour lesquelles il y a une différence entre les normes IFRS et les PCGR canadiens.

Par opposition à d'autres grilles qui sont construites en comptant les informations émises de nature qualitative et quantitative (Botosan, 1997 ; Ben Amar et Zéghal, 2006 ; Cormier et Ben Rhouma, 2007), notre grille sera composée seulement d'informations financières émises de nature quantitative (chiffrée ou narrative). Exemple, pour ce qui est de la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », lorsqu'une acquisition est réalisée par étapes (acquisition progressive), les actifs et passifs identifiables sont comptabilisés selon la juste valeur totale au moment de l'obtention du contrôle, et un profit ou une perte est comptabilisé en résultat net pour tenir compte de la différence entre la juste valeur et la valeur comptable de toute part de capitaux propres précédemment détenus dans l'entité acquise. Dans cet exemple, la juste valeur divulguée des actifs et passifs au moment de l'acquisition est considérée comme une information financière et chiffrée, alors que l'information sur la date de prise de contrôle de l'entreprise acquise et la méthode utilisée pour calculer la valeur des actifs et passifs acquis sont considérées des informations financières narratives.

Nous avons choisi de nous concentrer sur les normes IFRS qui touchent à l'actif de l'entreprise, puisque d'une part une grande partie des changements ont touché la méthode d'évaluation et de comptabilisation des éléments de l'actif ainsi que les informations à divulguer en relation avec ces éléments, et d'autre part il est très

compliqué d'analyser toutes les normes IFRS en détail. Notre objectif n'est pas de faire une analyse globale sommaire des principaux éléments à divulguer par norme comptable mais plutôt d'aller dans les petits détails pour pouvoir détecter les principaux changements dans la quantité de divulgation d'informations financières.

Ci-dessous la liste des normes IFRS choisies pour construire notre grille d'analyse :

IFRS 5 Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées;

IFRS 6 Prospection et évaluation de ressources minérales;

IFRS 7 Instruments financiers: informations à fournir;

IAS 2 Stocks;

IAS 7 Tableau des flux de trésorerie;

IAS 16 Immobilisations corporelles;

IAS 17 Contrats de location;

IAS 20 Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique;

IAS 23 Coûts d'emprunt;

IAS 36 Dépréciation d'actifs;

IAS 37 Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels;

IAS 38 Immobilisations incorporelles;

IAS 40 Immeubles de placement.

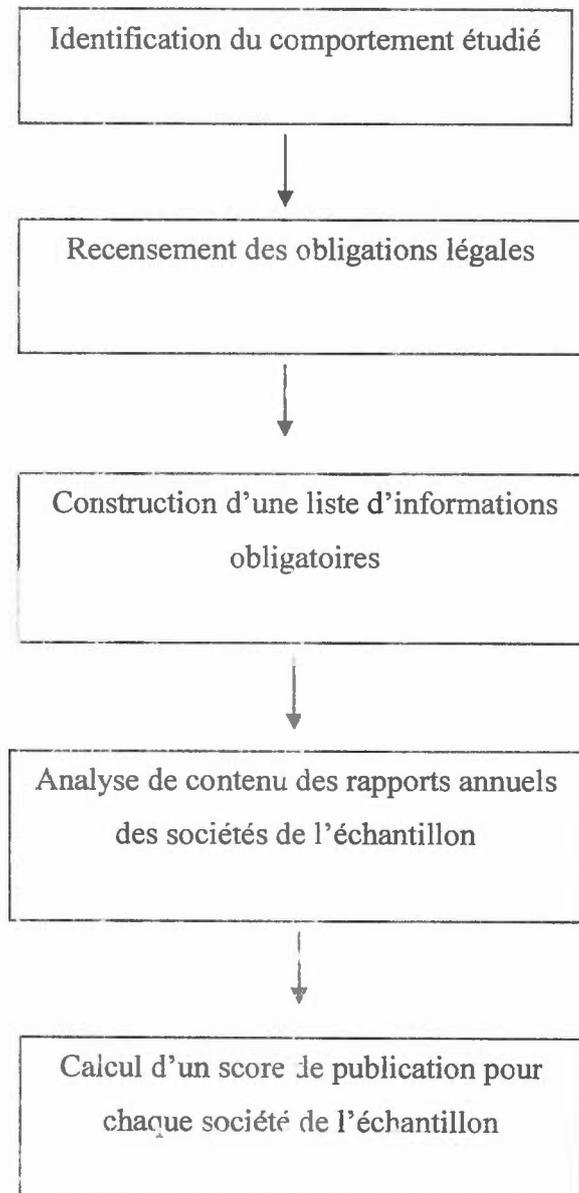
Nous nous sommes basés sur une grille d'analyse développée par le cabinet Deloitte en 2014, une liste de contrôle des éléments à divulguer pour chaque norme IFRS. Nous avons retravaillé cette liste pour n'inclure que les questions qui touchent le volet divulgation qui concernent l'actif (Voir la liste des questions pour chaque norme choisie - grille d'analyse dans Annexe A).

Nous avons suivi les étapes présentées dans le schéma établi par Depoers (1999) pour illustrer les différentes étapes nécessaires au calcul du score de publication (Voir figure 2).

Une fois que nous avons établi la liste d'informations obligatoires, nous avons confronté cette dernière aux différents états financiers annuels des entreprises canadiennes que nous avons choisies d'analyser. Nous avons donné le score 1 si l'item est disponible, et 0 si absent.

Notre étude concerne l'analyse des publications obligatoires divulguées par les entreprises publiques canadiennes au cours des années 2010 et 2013. Le choix de cette période d'étude se justifie par le fait que nous avons choisi d'observer la stratégie de communication financière de ces entreprises, une année avant le basculement aux IFRS (rapports établis selon les PCGR canadiens), et une année après leur introduction. Le 01 janvier 2011 est la date du basculement vers les IFRS, et l'année 2011 était la première année d'adoption. Certaines entreprises ont adopté les IFRS avant 2011 sur une base volontaire, alors que d'autres qui ont une date de clôture de leurs exercices financiers différente du 31 décembre ont eu l'exemption de produire leurs rapports financiers selon les PCGR pour l'année financière 2011, et de retarder l'adoption des IFRS jusqu'à l'exercice suivant. (Pfeffer et al., 2012).

Figure 4.1 : les différentes étapes nécessaires au calcul du score de publication.
Depoers f. (1999).



Cette analyse de contenu ainsi mise en œuvre nous a permis de procéder au calcul d'un score de publication pour chacune des entreprises de notre échantillon. Ce score représente un score global par entreprise élaboré par sommation de scores partiels pour chacune des normes comptables étudiées. Ce score global constitue une note indiquant la quantité de l'information divulguée.

4.1.2 Mesure du nombre de mots dans les états financiers

Nous avons ajouté un deuxième test pour vérifier si la quantité de l'information obligatoire a augmenté avec l'introduction des IFRS ou non. Il s'agit d'un test simple et facile à mettre en œuvre, il consiste à compter le nombre de mots divulgués dans les états financiers des entreprises de notre échantillon avant et après l'introduction des IFRS. Ce deuxième test a comme but de renforcer les résultats de notre premier test. Les informations contenues dans les états financiers sont de deux sortes : obligatoires et volontaires. Dans ce test, nous prenons en considération la totalité des informations divulguées sans distinctions et nous pensons que les changements dans les divulgations sont essentiellement le résultat de l'introduction des nouvelles normes. Certains auteurs pensent que l'accroissement de la quantité d'informations obligatoires requises par la réglementation ait réduit le champ de l'information volontaire (Gabtani, 2011).

4.1.3 Les variables de contrôle

Nous souhaitons comprendre si la communication financière est déterminée par l'une des quatre variables de contrôle suivantes (ou par un ensemble de ces variables) : la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, le levier d'endettement et le fait d'être cotée sur un marché étranger. Notre choix de ces quatre variables s'est basé sur le fait que la majorité des études sur la divulgation volontaire ou obligatoire ont souligné leurs influences sur le niveau de la divulgation financière ou non financière. Nous

pensons, suite aux conclusions des différentes études citées dans ce travail, que ces facteurs sont déterminants de la quantité de divulgation qu'elle soit obligatoire ou volontaire. Par exemple, plus l'entreprise est de grande taille, plus elle est contrainte à respecter toutes les normes comptables et règlements en vigueur et même les dépasser pour répondre aux besoins des différents utilisateurs des états financiers. La même chose se dit pour le levier d'endettement, plus l'entreprise est endettée, plus elle a tendance de divulguer des informations pour se conformer aux lois et exigences des bailleurs de fonds.

Ci-dessous, nous présentons les définitions et méthodes de mesure de ces variables.

4.1.3.1 La taille de l'entreprise

Nous avons vu dans le chapitre 3 que la grande partie des études confirment le lien entre la taille de l'entreprise et la divulgation. La théorie de l'agence indique que les grandes entreprises subissent un coût d'agence plus élevé. Ce coût peut être réduit par l'entreprise si elle décide de divulguer volontairement plus d'informations. Les utilisateurs des rapports financiers exigent des informations détaillées lorsque l'entreprise est de grande taille.

Généralement, trois critères sont utilisés dans la littérature pour mesurer la taille de l'entreprise, il s'agit du nombre d'employés, du total des actifs et du chiffre d'affaires. Au Canada, selon « Industrie Canada » une "petite ou moyenne entreprise" (PME) emploie moins de 500 personnes, son actif est inférieur à 25 millions de dollars et moins de 25 % de son capital est détenu par une entreprise de plus grande importance. Pour cette étude, nous avons choisi de mesurer la taille de l'entreprise par le logarithme naturel¹ du total des actifs, le critère le plus utilisé dans les recherches.

4.1.3.2 Le levier d'endettement

Dans la littérature, il est connu que les entreprises ayant un taux d'endettement élevé sont obligées de fournir plus d'informations pour répondre aux besoins spécifiques de leurs créanciers. Les créanciers à long terme exigent d'avoir plus d'informations financières que les actionnaires (Wallace et al., 1994).

Le levier d'endettement est calculé par le rapport entre le total des dettes à long terme et le total du passif, pour chacune des deux années étudiées.

4.1.3.3 Le secteur d'activité

Étant donné que l'étendue de diffusion de l'information varie en fonction du secteur, nous incluons cette variable comme variable de contrôle. Nous avons listé plus d'une dizaine de secteurs d'activités pour toutes les sociétés cotées à la bourse de Toronto, dont les principaux secteurs sont : Mines, Fabrication, Services professionnels, Information, Gestion, Services, Commerce de détail, Transport, Immobilier. Ainsi, nous utilisons une variable dummy non ordinale pour mesurer le secteur d'activité, avec une valeur allant de 1 à 9, selon le secteur.

4.1.3.4 Être cotée sur un marché étranger (multi-cotée).

À fin d'attirer plus d'investisseurs, les entreprises cotées dans plusieurs pays ont tendance à diffuser beaucoup d'informations. En plus, ces entreprises qui sont cotées sur plusieurs bourses peuvent être soumises à un degré de transparence plus exigeant.

Pour ce qui est de la mesure du fait d'être multi-coté, nous utilisons une variable binaire : les entreprises cotées à l'étranger sont codées 1, tandis que les entreprises cotées seulement à Toronto sont codées 0.

4.2 Les modèles statistiques

Dans la littérature, les chercheurs ont utilisé généralement deux méthodes pour évaluer le niveau d'information financière ou non financière. La première méthode se base sur un indice de divulgation construit par des chercheurs. La deuxième méthode se base sur les estimations publiées par les institutions professionnelles qui évaluent régulièrement l'offre d'information d'entreprises cotées. Par exemple, l'AIMR (Association for Investment Management and Research) publie annuellement un rapport d'évaluation de transparence financière pour les sociétés cotées à la Bourse de New York.

Nous avons choisi la première méthode et nous avons procédé avec deux tests sur un échantillon apparié de la façon suivante : les scores moyens sont calculés pour chacune des normes de notre échantillon. Ensuite, nous avons calculé le t de Student pour chacune des 30 observations paires des entreprises de notre échantillon, afin de tester s'il y a une différence significative entre les moyennes. En d'autres termes, nous avons fait l'expérience deux fois sur les mêmes entreprises de l'échantillon sur deux périodes différentes 2010 et 2013. Le niveau de signification atteint indique la probabilité d'obtenir, uniquement par le hasard, une différence entre les moyennes données.

L'étude teste l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1. Les entreprises publiques canadiennes publient, après l'introduction des IFRS, plus d'informations financières qu'avant cette introduction.

4.2.1 Le modèle statistique pour les scores de publication

Cette première analyse porte sur les différences de moyennes (t-Student) pour voir s'il y a une différence significative entre le score de divulgation de 2010, appelé également indice de conformité par Depoers (1999), et ceux de 2013 en termes de quantité d'informations financières.

Dans une deuxième étape, nous avons effectué une corrélation bivariée, pour mesurer comment les différentes variables (le score de publication et les quatre autres variables de contrôle) sont liées une à l'autre avant et après l'introduction des IFRS, puis un troisième test pour la différence entre les deux scores et les variables de contrôle.

Dans un troisième temps, nous avons procédé avec des régressions linéaires pour analyser l'impact des variables de contrôle sur la quantité de divulgation. La première régression (1) vise à analyser si les variables de contrôle, à savoir la taille de l'entreprise, le levier d'endettement, le fait d'être coté sur une autre bourse et le secteur d'activité, ont une influence sur le score de la divulgation d'information financière obtenue sous les PCGR canadien (PCGRC) pour l'année 2010, alors que la deuxième régression (2) vise le même objectif, mais sous les nouvelles normes IFRS pour l'année 2013. Pour ce qui est de la régression (3), nous allons procéder à une comparaison des différences des scores obtenus avant et après l'introduction des IFRS, pour conclure s'il y a une influence ou un impact de ces variables de contrôle (soit ensemble soit une ou l'autre) sur le changement (s'il y en a un) dans la quantité de divulgation des informations financières sous les normes IFRS par rapport aux PCGRC. Ce 3^{ème} modèle porte sur un calcul différentiel des scores entre les IFRS et PCGR.

Modèle pour les scores PCGR (2010) :

$$(1) \text{ Score PCGR} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Modèle pour les scores IFRS (2013) :

$$(2) \text{ Score IFRS} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Modèle pour comparaison entre les scores IFRS et PCGR :

$$(3) \text{ Score IFRS} - \text{Score PCGR} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Où :

- Taille, mesurée par le logarithme des actifs.
- Endettement, mesurée par levier d'endettement.
- Secteur représente la variable de contrôle secteur de l'entreprise.
- Cotation multiple représente la variable de contrôle le fait d'être coté sur d'autres bourses étrangères.
- α est une constante
- ε est le terme d'erreur
- β_1 est le coefficient de la variable Taille
- β_2 est le coefficient de la variable Endettement
- β_3 est le coefficient de la variable Secteur
- β_4 est le coefficient de la variable Cotation multiple.

Les tests de signification statistique montreront si l'inégalité possible des divulgations financières des entreprises publiques canadiennes a été causée par la transition aux IFRS. Si des différences statistiquement significatives sont détectées par l'analyse, les résultats et les éventuelles recommandations seront discutés.

4.2.2 Le modèle statistique pour les nombre de mots publiés

Pour ce qui est du test sur le nombre de mots publiés dans les états financiers, notre analyse est faite de la même façon que le test sur les scores de publication. Dans une première étape l'analyse porte sur les différences de moyennes (t-Student) pour voir s'il y a une différence significative entre le nombre de mots divulgués dans les états financiers de 2010, et ceux de 2013 en termes de quantité d'informations financières.

Ensuite, dans une deuxième étape, nous avons procédé avec une corrélation bivariée, pour analyser la relation entre la variable expliquée à savoir le nombre de mots divulgués dans les états financiers obtenu sous les normes PCGRC et les variables de contrôle, puis nous avons effectué le même test mais cette fois-ci après l'introduction des IFRS et en fin un troisième qui s'intéresse à la différence entre le nombre de mots divulgués avant et après l'introduction des IFRS et les variables de contrôle. L'objectif est d'étudier dans quelle mesure les nombres de mots obtenus selon les PCGRC et IFRS et les quatre variables de contrôle, peuvent être liés entre eux une à l'autre.

Dans un troisième temps, nous avons procédé avec des régressions linéaires pour analyser l'impact des variables de contrôle sur la quantité de divulgation. La première régression (1) vise à analyser si les variables de contrôle, à savoir la taille de l'entreprise, le levier d'endettement, le fait d'être coté sur une autre bourse et le secteur d'activité, ont une influence sur le nombre de mots divulgués dans les états financiers obtenu sous les PCGRC pour l'année 2010. Alors que la deuxième régression (2) vise le même objectif, mais sous les nouvelles normes IFRS pour l'année 2013. Dans la régression (3), nous allons procéder à une comparaison des différences des nombres de mots divulgués dans les états financiers obtenus avant et après l'introduction des IFRS, pour conclure s'il y a une influence ou un impact de

ces variables de contrôle (soit ensemble soit une ou l'autre) sur le changement (s'il y en a un) dans la quantité de divulgation des informations financières sous les normes IFRS par rapport aux PCGR. Ce 3^{ème} modèle porte sur un calcul différentiel des nombres de mots divulgués dans les états financiers entre les IFRS et PCGR.

Modèle pour les nombres de mots PCGR (2010) :

$$(1) \text{ Nbr Mots PCGR} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Modèle pour les nombres de mots IFRS (2013) :

$$(2) \text{ Nbr Mots IFRS} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Modèle pour comparaison entre les nombres de mots IFRS et PCGR :

$$(3) \text{ Nbr Mots IFRS} - \text{Nbr Mots PCGR} = \alpha + \beta_1 \text{Taille} + \beta_2 \text{Endettement} + \beta_3 \text{Secteur} + \beta_4 \text{Cotation multiple} + \varepsilon$$

Où :

- Taille, mesurée par le logarithme des actifs.
- Endettement, mesurée par levier d'endettement.
- Secteur représente la variable de contrôle secteur de l'entreprise.
- Cotation multiple représente la variable de contrôle le fait d'être coté sur d'autres bourses étrangères.
- α est une constante
- ε est le terme d'erreur
- β_1 est le coefficient de la variable Taille
- β_2 est le coefficient de la variable Endettement

- β_3 est le coefficient de la variable Secteur
- β_4 est le coefficient de la variable Cotation multiple.

Les tests de signification statistique montreront si l'inégalité possible des divulgations financières des entreprises publiques canadiennes a été causée par la transition aux IFRS. Si des différences statistiquement significatives sont détectées par l'analyse, les résultats et les éventuelles recommandations seront discutés.

4.3 L'échantillon

Notre échantillon de départ est constitué des entreprises de l'indice S&P/TSX. Il s'agit d'un indice qui comporte les entreprises canadiennes cotées à la bourse de Toronto. Nous avons récupéré la liste sur le site officiel de la Bourse de Toronto (TSX 2013). Au moment de la sélection de l'échantillon, l'indice regroupait 293 entreprises cotées. Celles-ci représentent les plus grandes capitalisations boursières cotées à la Bourse de Toronto. Nous avons retenu les entreprises publiques puisqu'elles sont obligées d'adopter les IFRS à partir du 01 janvier 2011, les autres entreprises ont le choix d'opter pour les IFRS ou de rester avec les PCGR Canadiens.

De cette liste d'entreprises, nous avons éliminé le secteur financier (les banques et les fiduciaires, assurances, fonds d'investissement, l'épargne et les prêts, et d'autres sociétés d'investissement) compte tenu de leur comptabilité spécifique. Nous avons extrait dans une autre étape les données concernant le secteur d'activité (SIC "Standard Industry Classification Code" et NASIC "North American Industry Classification Code") ainsi que les données concernant le chiffre d'affaires, le nombre d'employés et le total de l'actif. Nous avons fait le total des entreprises par secteur d'activité, et nous avons exclu quatre autres secteurs qui représentent moins de 1% du total des entreprises.

De cette dernière liste, nous avons procédé par échantillonnage par quotas en utilisant comme critère de représentativité le secteur d'activité. Nous voulions donc obtenir une représentation totale de tous les secteurs d'activité présents, dans la même proportion que celle de la liste des entreprises du S&P/TSX. Ainsi, nous avons calculé le pourcentage de chaque secteur par rapport au total des entreprises qui restent, nous avons appliqué la même proportion sur notre échantillon de 30 entreprises et avons réparti le nombre d'entreprises de chaque secteur dans l'échantillon, selon la taille de l'entreprise pour assurer la représentativité dans notre échantillon de différentes tailles aussi. Nous avons choisi de nous baser sur le total d'actifs pour classer les entreprises, puisque pour ce qui est du critère « Chiffre d'affaires » nous avons constaté que certaines entreprises du secteur minier déclarent 0,00 \$ pour les années où il n'y a pas encore d'extraction des métaux, chose qui peut fausser notre classement des entreprises. Pour ce qui est du critère « Nombre d'employés », l'information n'est pas disponible pour toutes les entreprises.

Nous avons aussi éliminé de notre échantillon les entreprises qui ont opté de préparer leurs rapports financiers selon les PCGR américains au lieu des IFRS, puisque les autorités permettent aux entreprises publiques canadiennes qui sont cotées sur l'une ou l'autre bourse américaine Security and Exchange Commission de choisir entre les IFRS et les PCGR US et les entreprises qui ont opté pour les IFRS d'une façon volontaire avant 2011. Et nous avons aussi exclu de cette liste toutes les entreprises pour lesquelles les rapports financiers ne sont pas disponibles pour les années 2010 et 2013 sur la base de données Sedar (Système électronique de données, d'analyse et de recherche). Les entreprises éliminées de notre échantillon ont été remplacées par les entreprises suivantes dans le classement du même secteur d'activité.

Le tableau 4.1 fournit des précisions sur la composition de l'échantillon définitif. La catégorie « Autre » comprend tous les autres secteurs non inclus dans les secteurs

cités. Nous avons décidé de l'exclure de notre échantillon, vu que ces secteurs ne représentent qu'une faible proportion du nombre total des entreprises cotées à la Bourse de Toronto. Et le tableau 4.2 fournit des explications sur la mesure (formule et source) de certaines variables. La liste finale de notre échantillon de 30 entreprises est citée dans l'annexe B.

Les données sur lesquelles nous avons travaillé sont constituées de données financières sur les entreprises, que nous avons collectées sur différentes bases de données, essentiellement sur « Compustat », et des rapports financiers annuels audités publiés sur le site web Sedar.com.

Tableau 4.1

Composition de l'échantillon initial, entreprises du S&P/TSX

Secteurs d'activité (code du SCIAN)	Sociétés TSX (1)	% Sociétés du total(2)	Échantillon (3)	Grands	Moyennes	Petites
Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole & gaz	110	43,3%	12	4	4	4
Fabrication	40	15,7%	5	2	2	1
Services immobiliers et services de location et de location à bail	26	10,2%	3	1	1	1
Industrie de l'information et industrie culturelle	19	7,5%	2	1	1	
Commerce de détail	15	5,9%	2		1	1
Services publics	13	5,1%	2	1		1
Transport et entreposage	12	4,7%	1			1
Commerce de gros	8	3,1%	1		1	
Construction	6	2,4%	1	1		
Services professionnels, scientifiques et techniques	5	2,0%	1			1
		Total	30	10	10	10
Services d'hébergement et de restauration	2					
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	2					
Arts, spectacles et loisirs	2					
Soins de santé et assistance sociale	2					
Finance et assurances	31					
Total général	293					
Total (sans Finance & autres secteurs)	254					

(1) Nombre de sociétés cotées à la Bourse de Toronto

(2) Pondération du secteur dans le nombre total de sociétés cotées (sans Finance & autres)

(3) Nombre de sociétés comprises dans l'échantillon.

Tableau 4.2

Chiffres des états financiers et ratios financiers

Chiffres et ratios	Source ou formule
Total de l'actif	État de la situation financière (Compustat). Lorsque le chiffre est exprimée en \$ US nous l'avons converti en \$ CAD. (Taux de change en vigueur à la date de clôture)
Total du passif	État de la situation financière (Compustat). Lorsque le chiffre est exprimée en \$ US nous l'avons converti en \$ CAD. (Taux de change en vigueur à la date de clôture)
Nombre de mots	Le nombre de mots comptés dans les états financiers, (sans compter les caractères spéciaux et les chiffres) en utilisant une application de comptage de mots des documents en format pdf.
Ratios financiers	
Ratio d'effet d'endettement/levier financier	Le total de l'actif divisé par valeur nette

CHAPITRE V

ANALYSE DESCRIPTIVE ET DISCUSSION DES RÉSULTATS

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté notre hypothèse de recherche ainsi que la méthodologie de recherche adoptée. Nous avons ensuite présenté notre échantillon ainsi que les variables que nous avons choisies. Dans le présent chapitre, nous allons procéder aux analyses, interprétations et discussions des résultats. Ainsi, il sera subdivisé en trois sections. La première section concerne les statistiques descriptives des variables scores de divulgation et nombre de mots publiés de notre échantillon, la deuxième section sera consacrée à l'analyse des résultats de corrélation et une dernière section portera sur des analyses statistiques de régression.

5.1 Statistiques descriptives

Dans cette section, nous allons dresser un portrait des différentes entreprises qui ont composé notre échantillon. Notre analyse portera sur les différentes valeurs prises par les variables de mesure. Nous avons élaboré le tableau 5.1 suivant, qui récapitule les principales données dont nous allons nous servir pour nos explications ultérieures.

Tableau 5.1

Statistiques descriptives des variables incluses dans les modèles testés

Variable	Médiane	Moyenne	Écart type	Minimum	Maximum
Scores de divulgation					
Score PCGR ^a	0,689	,68678	,070115	0,538	0,841
Score IFRS ^b	0,807	,80839	,058208	0,655	0,908
Nombre de mots dans les états financiers (EF)					
Nbr Mots_PCGR ^c	13 241,00	14 093,63	5 552,11	6 117,00	27 046,00
Nbr Mots_IFRS ^d	19 641,50	18 543,33	5 699,58	9 161,00	28 729,00
Pour les PCGR					
Taille ^e	19,191	18,34447	3,817463	10,053	23,296
Endettement ^f	0,507	,51007	,224876	0,027	1,117
Pour les IFRS					
Taille ^g	17,523	17,67935	3,939783	10,301	23,695
Endettement ^h	0,478	,50166	,244757	0,026	1,148

Nota : IFRS : Normes internationales d'information financière

PCGR : principes comptables généralement reconnus au Canada pré basculement

^a- Score de divulgation obligatoire pour les états financiers publiés en 2010

- ^b- Score de divulgation obligatoire pour les états financiers publiés en 2013
- ^c- Nombre de mots comptés dans les états financiers publiés en 2010
- ^d- Nombre de mots comptés dans les états financiers publiés en 2013
- ^e- Taille de l'entreprise représentée par le log de l'actif total en 2010
- ^f- Ratio d'endettement de l'entreprise en 2010
- ^g- Taille de l'entreprise représentée par le log de l'actif total en 2013
- ^h- Ratio d'endettement de l'entreprise en 2013

5.1.1 Les statistiques descriptives : Score de publication

Le Tableau 5.1 présente les statistiques descriptives relatives aux scores de divulgation et aux nombres de mots publiés dans les états financiers, pour les entreprises de notre échantillon pour l'année 2010 (états financiers en conformité avec les PCGRC) et pour l'année 2013 (états financiers en conformité avec les IFRS). Il présente aussi un résumé des statistiques descriptives pour les variables de contrôle à savoir : la taille de l'entreprise, le levier d'endettement, le secteur d'activité et le fait d'être cotée sur un marché étranger ou non.

La moyenne des scores de divulgation des entreprises canadiennes de notre échantillon durant l'année fiscale 2010, sous les normes PCGRC est statistiquement inférieure à celle de l'année 2013, sous les normes IFRS. En effet, la moyenne du score est de 68,68 % sous les PCGRC alors qu'elle atteint les 80,84 % sous les IFRS.

Nous pouvons constater la même chose pour la médiane qui est plus élevée pour les scores IFRS par rapport aux scores PCGRC, 80,7 % par rapport à 68,9 % respectivement.

Le maximum du score de divulgation sous les IFRS est aussi élevé en comparaison avec celui sous les PCGRC, il atteint un maximum de 90,8 % de score de publication qui est nettement plus élevé que le maximum sous les PCGRC qui ne dépasse pas 84,1 %. Le même constat est fait pour le score de publication minimum pendant l'année des PCGR, il est inférieur en comparaison avec celui de l'année de publication sous les normes IFRS, ce score atteint 65,5 % en 2013, alors qu'il n'a pas dépassé 53,8 % en 2010. Ceci signifie que les entreprises ont eu tendances à publier plus d'informations financières sous les IFRS, chose qui a haussé aussi bien le minimum que le maximum du score de publication en 2013 par rapport à 2010.

5.1.2 Les statistiques descriptives : Nombre de mots

Dans le même tableau 5.1, nous pouvons observer cette même infériorité des moyennes et des médianes en termes de mots publiés dans les états financiers en PCGR, et ce en comparaison avec ceux publiés dans les états financiers en IFRS. Dans ce sens, le nombre moyen des mots publiés est de 14093,63 sous les PCGR, alors qu'il est de 18543,33 sous les IFRS. Et la médiane ne dépasse pas 13241,00 mots pour les PCGR, alors qu'elle est de 19641,50 mots pour les IFRS.

Nous faisons le même constat pour le maximum des mots publiés dans les états financiers sous les IFRS, il est aussi élevé en comparaison avec celui publié sous les PCGR, il atteint un maximum de 28729,00 mots alors que le maximum des mots sous les PCGR est de 27046,00 mots. De même, le minimum de mots dans les états financiers pendant l'année d'application des PCGR est inférieur en comparaison avec celui de l'année de publication sous les normes IFRS, il est 6117,00 mots en 2010, alors qu'il atteint 9161,00 mots en 2013.

5.2 Analyses des résultats des tests de comparaison des moyennes t de Student

Pour comparer la quantité de divulgations effectuées par les entreprises de notre échantillon entre les scores PCGR et les scores IFRS, nous avons procédé avec le test de Student, appelé aussi le t-test. Ce test a été appliqué sous l'hypothèse nulle H_0 : il n'y a pas de différence significative entre les moyennes des scores.

Nous avons élaboré le tableau 5.2 ci-dessous, qui récapitule les principaux résultats de nos tests t-Student sur les deux variables score de divulgation et nombre de mots publiés.

5.2.1 Analyses des résultats des tests t de Student : Score de divulgation

Selon les résultats affichés dans le tableau 5.2, la valeur de t qui est la valeur critique du t-test est égale à $t = -10,611$, elle est supérieure à la valeur de la table t-Student. On peut donc conclure que la moyenne des scores de divulgation de l'échantillon mesuré avant l'introduction des IFRS est significativement différente de celle de l'échantillon mesuré après cette introduction, au seuil de confiance de 0,01.

Nous pouvons déduire que notre hypothèse nulle H_0 est rejetée pour le premier test, et confirmer qu'il y a une différence très significative entre les scores de divulgation sous les normes PCGR et les scores de divulgations sous les normes IFRS, avec un seuil de confiance de 0,01. Ainsi, ces résultats suggèrent bel et bien le fait que les normes comptables IFRS exigent plus de divulgation aux entreprises que les PCGR canadiens, même s'il semblerait qu'il n'y ait pas de différence majeure de fond entre les deux référentiels.

Tableau 5.2

Résultats du test de t de Student : échantillons appariés

	N	Corrélation	Sig.	Différences appariées	t	ddl	Sig. (bilatéral)
Score PCGR ^a versus Score IFRS ^b	30	,525	,002	-,098174	-10,611	29	,000
Nbr Mots_PCGR ^c versus Nbr Mots_IFRS ^d	30	,847	,000	-3 286,2865	-7,822	29	,000

Nota : IFRS : Normes internationales d'information financière

PCGR : principes comptables généralement reconnus au Canada pré basculement

N dénote le nombre d'observations

^a- Score de divulgation obligatoire pour les états financiers publiés en 2010

^b- Score de divulgation obligatoire pour les états financiers publiés en 2013

^c- Nombre de mots comptés dans les états financiers publiés en 2010

^d- Nombre de mots comptés dans les états financiers publiés en 2013

5.2.2 Analyses des résultats des tests t de Student : Nombre de mots

Les résultats du deuxième test, indiqués dans le tableau 5.2, confirment ceux du premier test. La valeur de t de Student est aussi élevée, elle est égale à $t = -7,822$, elle est supérieure à la valeur de la table, on peut aboutir à la même conclusion qu'auparavant. En effet, la moyenne du nombre de mots publiés de l'échantillon mesuré avant l'introduction des IFRS est très significativement différente de celle de l'échantillon mesuré après cette introduction, au seuil de confiance de 0,01.

Notre hypothèse nulle H_0 est rejetée, il y a une différence significative entre le nombre de mots publiés sous les normes PCGRC et le nombre de mots publiés sous les normes IFRS, avec un seuil de confiance de 0,01.

En conclusion pour cette étape des tests Student, nous pouvons dire que les résultats des deux tests indiquent que pendant la période des IFRS, un changement significatif des moyennes des deux variables (le score de divulgation et le nombre de mots) s'est confirmé. Les résultats de ces tests indiquent que les moyennes des deux échantillons sont significativement différentes, que ce soit pour le score de divulgation ou pour le nombre de mots publiés, durant l'année d'application des IFRS (post-IFRS) en comparaison avec l'année d'application des PCGRC (pré-IFRS). Aussi, ces tests indiquent des différences statistiquement significatives au niveau des médianes entre les deux périodes pré-IFRS et post-IFRS. L'introduction des IFRS a donc apporté un changement positif dans le comportement des entreprises en matière de divulgation de l'information financière obligatoire. Les entreprises divulguent beaucoup plus d'informations financières obligatoires dans leurs états financiers avec l'introduction des normes IFRS.

5.3 Analyses de corrélation

Pour vérifier l'influence ou l'impact des variables de contrôle sur la divulgation de l'information financière obligatoire, nous avons choisi de faire deux analyses. Une première, que nous traitons dans cette section, consiste à réaliser une corrélation bivariée entre d'une part, une des deux variables à expliquer, le score de divulgation ou le nombre de mots, et d'autre part les quatre variables de contrôle en même temps à savoir la taille de l'entreprise, le levier d'endettement, le secteur d'activité et le fait d'être cotée sur un marché étranger ou non. Une deuxième étape, que nous traiterons dans la prochaine section, consiste à faire la même chose, mais cette fois-ci en procédant avec une régression linéaire.

En effet, même si la divulgation des informations financières dans les états financiers est une pratique obligatoire, des différences peuvent être observées entre les entreprises selon par exemple le secteur d'activité ou la taille de la firme. Ainsi, certains secteurs d'activité, comme la manufacture, vont conduire à faire plus de divulgation sur les immobilisations, comparativement au secteur de services. Aussi, les plus grandes entreprises ont tendance à multiplier les transactions, ce qui peut entraîner plus de divulgation, comparativement aux plus petites, toutes choses étant égales par ailleurs. Toutes ces raisons justifient la nécessité de faire des analyses de corrélation et de régression pour tenter de comprendre ce qui explique le plus les quantités de divulgations observées pour les entreprises de notre échantillon.

Notons que lors de la composition de notre échantillon de 30 entreprises, nous nous sommes assurés que ce dernier soit représentatif pour les deux variables de contrôle : le secteur d'activité et la taille de l'entreprise. C'est ce que nous avons expliqué dans la section 4.3 l'échantillon. Nous n'avons pas pris les mesures pour que les deux variables de contrôle qui restent (Lever d'endettement et Multi-cotés) soient représentatives aussi dans notre échantillon pour ne pas trop compliquer notre

sélection de l'échantillon. En effet, pour ce qui est du « Levier d'endettement », nous avons constaté que notre échantillon est très bien représenté en termes d'entreprises qui ont un ratio d'endettement élevé, moyen ou petit. Par contre pour ce qui est de la variable « Multi-cotés », elle n'est pas très représentative, seulement cinq entreprises sont cotées sur une bourse étrangère sur l'ensemble des trente entreprises de l'échantillon.

5.3.1 Test de corrélation bivariée : Score de divulgation

Nous avons fait un test de corrélation bivariée pour savoir dans quelle mesure les différentes variables (le score de publication et les quatre autres variables de contrôle) sont liées d'une façon bilatérale (c'est à dire une variable à l'autre) avant et après l'introduction des IFRS. Nous ne connaissons pas la direction de l'association à l'avance, nous avons choisi un test bilatéral pour tous nos tests.

Nous avons conçu le tableau 5.3 qui résume les principaux résultats des trois tests effectués. Comme on peut le constater, les résultats montrent que le coefficient de corrélation de Pearson, qui est une mesure d'association linéaire entre deux variables, est faible pour toutes les variables de contrôle en relation soit avec les scores de divulgation obtenus pour l'année 2010 sous les normes PCGRC, ou avec ceux obtenus pour l'année 2013 sous les normes IFRS, ainsi que pour l'analyse différentielle (écart entre scores de divulgation avant et après les IFRS). Les variables ne peuvent pas être considérées en relation linéaire avec la variable score de divulgation. Aucun des résultats n'est significatif au niveau de p-value égal ou inférieur à 0,05. Cependant, à un seuil inférieur à 0,1, on observe un coefficient de corrélation de 34% entre le score IFRS et le fait d'être multi-coté. Ainsi, les entreprises canadiennes qui sont aussi cotées sur un marché américain feraient plus de divulgation dans leurs états financiers.

Tableau 5.3

Résultats des analyses de corrélations bivariées de Pearson - Scores de divulgation
versus variables de contrôle

	Endettement	Multi-cotés	Secteur	Taille (Log Actif)
Scores_PCGR				
Corrélation de Pearson	,059	,251	-,067	-,050
Sig. (bilatérale)	,756	,182	,725	,791
Somme des carrés et produits croisés	,027	,193	-,363	-,392
Covariance :	,001	,007	-,013	-,014
N	30	30	30	30
Scores_IFRS				
Corrélation de Pearson	,239	,346	-,011	,167
Sig. (bilatérale)	,203	,061	,955	,378
Somme des carrés et produits croisés	,099	,221	-,048	1,111
Covariance :	,003	,008	-,002	,038
N	30	30	30	30
Scores_Écart				
Corrélation de Pearson	,223	,041	,065	,188
Sig. (bilatérale)	,237	,830	,733	,320
Somme des carrés et produits croisés	,091	,028	,315	1,318
Covariance :	,003	,001	,011	,045
N	30	30	30	30

Nota : IFRS : Normes internationales d'information financière

PCGRC : principes comptables généralement reconnus au Canada pré basculement

N dénote le nombre d'observations

Nous concluons que l'hypothèse nulle d'absence de relation entre les deux variables (la variable score de divulgation d'une part chacune des variables de contrôle à part), n'est pas rejetée. Il n'y a pas de relation significative entre le score de divulgation et la variable endettement, et ainsi de suite pour les autres variables de contrôle, aucune relation bilatérale n'est significative à un seuil maximal de 5%.

5.3.2 Test de corrélation bivariée : Nombre de mots

Nous avons reproduit le même test de corrélation bivariée pour savoir dans quelle mesure la variable « Nombre de mots », publiés en selon les PCGR et selon les IFRS, est liée à chacune des quatre variables de contrôle. Nous avons conçu le tableau 5.4 qui résume les principaux résultats des trois tests effectués. En grande partie, les résultats des trois tests de corrélation linéaires entre le nombre de mots publiés et les variables de contrôle confirment les résultats que nous avons discutés dans la section qui précède. En fait, les résultats qui figurent dans le tableau 5.4 montrent que le coefficient de corrélation de Pearson est faible pour la majorité des variables de contrôle, que ce soit pour les scores de divulgation obtenus pour l'année 2010 sous les normes PCGRC, ou pour l'année 2013 sous les normes IFRS, ainsi que pour l'analyse différentielle (écart entre scores de divulgation avant et après les IFRS). La majorité des variables ne peuvent pas être considérées en relation linéaire et significative avec la variable score de divulgation.

Les seules variables pour lesquelles on peut conclure que le coefficient de corrélation de Pearson est moyen sont la relation entre le nombre de mots divulgués sous les PCGRC et la variable « Endettement » d'une part, puis entre le nombre de mots divulgués sous les PCGRC et la variable « Secteur » d'autre part. La même chose pour les divulgations d'informations financières sous les IFRS, le coefficient de Pearson est moyen pour deux relations : Le nombre de mots divulgués sous les IFRS et la variable « Endettement » d'une part, puis entre le nombre de mots divulgués sous les IFRS et la variable « Secteur » d'autre part. Par contre, le seul et unique résultat qui est significatif au niveau 0,05 dans tous les tests de cette étape, est la relation entre le nombre de mots divulgués sous les IFRS et la variable « Secteur », aucun des autres résultats n'est significatif à un seuil de 0,05.

Tableau 5.4

Résultats des analyses de corrélation bivariée de Pearson - Nombre de mots versus variables de contrôle

	Endettement	Multi-cotés	Secteur	Taille (Log Actif)
Mots_PCGR				
Corrélation de Pearson	,297	,215	,349	-,204
Sig. (bilatérale)	,111	,254	,059	,279
Somme des carrés et produits croisés	10 753,956	13 123,833	149 646,833	-125 589,675
Covariance :	370,826	452,546	5 160,236	-4 330,678
N	30	30	30	30
Mots_IFRS				
Corrélation de Pearson	,316	,129	,361*	-,263
Sig. (bilatérale)	,089	,496	,050	,161
Somme des carrés et produits croisés	12 790,703	8 095,333	15 9286,333	-171 039,397
Covariance :	441,059	279,149	5492,632	-5 897,910
N	30	30	30	30
Mots_Écart				
Corrélation de Pearson	,065	-,147	,040	,071
Sig. (bilatérale)	,731	,439	,834	,710
Somme des carrés et produits croisés	1 324,153	-5 028,500	9 639,500	24 613,961
Covariance :	45,660	-173,397	332,397	848,757
N	30	30	30	30

*. La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral).

Nota : IFRS : Normes internationales d'information financière

PCGRC : principes comptables généralement reconnus au Canada pré basculement

N dénote le nombre d'observations

Nous concluons que l'hypothèse nulle d'absence de relation entre la variable nombre de mots publiés d'une part et chacune des variables de contrôle, n'est pas rejetée pour la grande majorité des relations testées. La seule relation qui fait l'exception à cette règle est la relation entre le nombre de mots divulgués sous les IFRS et la variable « Secteur », pour laquelle on rejette l'hypothèse nulle H_0 , et donc il y a une relation linéaire significative entre le nombre de mots divulgués et le secteur d'activité des entreprises de notre échantillon.

5.4 Résultats des régressions linéaires

La troisième étape de notre démarche empirique expliquée dans la partie méthodologie, consiste à exécuter des régressions linéaires pour les variables scores de divulgation et nombre de mots publiés. La méthode de la régression a pour but de décrire la relation entre une des deux variables dépendantes (le score ou le nombre de mots) et l'ensemble de variables indépendantes ou explicatives (Endettement, Taille, Multi-cotés, Secteur) que nous avons appelées variables de contrôle.

5.4.1 Résultats des régressions linéaires : Score de divulgation

Notre modèle de régression linéaire par lequel on veut tester la relation entre la variable dépendante « Score de publication » et les quatre variables explicatives (Endettement, Taille, Multi-cotés, Secteur) a été subdivisé en trois modèles. Le modèle 1 pour tester cette relation dans le contexte des normes PCGRC, le modèle 2 pour celui des normes IFRS et le modèle 3 pour une analyse différentielle entre les deux premiers modèles.

Les tableaux 5.5, 5.6 et 5.7 résument les principaux résultats de nos trois régressions linéaires.

Le récapitulatif des résultats des trois modèles est indiqué dans le tableau 5.5 ci-après. Ces résultats indiquent qu'il y a des différences non significatives entre les R^2 observés sur l'échantillon durant la période IFRS par rapport à la période PCGRC. Le R^2 pour la période IFRS est de 0.226 alors que celui pour la période PCGRC ne dépasse pas 0.077. Par contre, les valeurs de R^2 sont faibles pour les deux périodes de l'étude, ce qui veut dire que le pouvoir explicatif du modèle n'est pas élevé.

Tableau 5.5

Résultats des analyses de régression linéaire - Récapitulatif des modèles

Variable dépendante : Scores de divulgation

	R	R- deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques	
					Variation de R-deux	Variation de F
Modèle 1 Score PCGR	,277 ^a	,077	-,071	,072551	,077	,521
Modèle 2 Score IFRS	,475 ^a	,226	,102	,055167	,226	1,821
Modèle 3 Écart Scores	,330 ^a	,109	-,034	,063822	,109	,764

a. Prédicteurs : (Constante), Endettement, Taille (Log Asset), Multi-coté, Secteur

b. Variable dépendante :

Modèle1 : Score de divulgation _PCGR; Modèle2 : Score de divulgation _IFRS ; Modèle3 : Score de divulgation _Écart

On constate à la lecture du tableau 5.6 que les valeurs F obtenues pour les trois modèles sont faibles, on ne peut pas rejeter l'hypothèse nulle qui se résume comme suit : il n'y a pas de relation entre la variable indépendante score de divulgation et les variables prédictives (Endettement, Taille, Multi-cotés, Secteur). En effet, même si on peut constater une nette différence entre la valeur F pour les PCGR (0,521) et celle pour les IFRS (1,821), même si elles ne sont pas significatives.

Toutes les valeurs des trois modèles ne sont pas significatives, ce qui indique que nous ne pouvons pas conclure que les modèles contribuent à mieux prédire le score de divulgation des entreprises.

Tableau 5.6

Résultats des analyses de régression linéaire - ANOVA

Variable dépendante : Score de divulgation^a

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Modèle1					
Régression	,011	4	,003	,521	,721 ^b
Résidu	,132	25	,005		
Modèle2					
Régression	,022	4	,006	1,821	,156 ^b
Résidu	,076	25	,003		
Modèle3					
Régression	,012	4	,003	,764	,559 ^b
Résidu	,102	25	,004		

a. Variable dépendante :

Modèle1 : Score de divulgation _PCGR; Modèle2 : Score de divulgation _IFRS ; Modèle3 : Score de divulgation _Écart.

b. Prédicteurs : (Constante), Endettement, Taille (Log Asset), Multi-cotés, Secteur

Pour ce qui est du tableau 5.7, il nous indique que les valeurs de Bêta sont faibles, et aucune de ces valeurs n'est significative. Ainsi même si la variable indépendante « Endettement » affiche un Bêta de 0.37 pour la période des IFRS et de 0.36 pour le différentiel pré-IFRS et post-IFRS, qui peuvent être interprétées par l'existence d'une relation moyennement forte entre la variable « Endettement » et la variable expliquée qui est le score de divulgation, ces valeurs obtenues ne sont pas significatives.

Tableau 5.7

Résultats des analyses de régression linéaire - Coefficients^a

Variable dépendante : Score de divulgation

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
Modèle 1					
(Constante)	,691	,078		8,894	,000
Multi-cotés	,043	,036	,234	1,189	,246
Secteur	-,004	,007	-,142	-,552	,586
Taille (Log Asset)	-,001	,004	-,049	-,254	,802
Endettement	,033	,082	,106	,404	,690
Modèle 2					
(Constante)	,728	,055		13,280	,000
Multi-cotés	,047	,027	,309	1,732	,096
Secteur	-,005	,005	-,220	-,902	,376
Taille (Log Asset)	,002	,003	,168	,928	,363
Endettement	,088	,057	,370	1,537	,137
Modèle 3					
(Constante)	,020	,067		,299	,767
Multi-cotés	-,002	,032	-,011	-,056	,955
Secteur	-,004	,006	-,166	-,625	,538
Taille (Log Asset)	,003	,003	,210	1,103	,281
Endettement	,102	,075	,362	1,347	,190

a. Variable dépendante :

Modèle1 : Score de divulgation _PCGR; Modèle2 : Score de divulgation _IFRS ; Modèle3 : Score de divulgation _Écart.

5.4.2 Résultats des régressions linéaires : Nombre de mots

Notre deuxième série de modèles de régression linéaire qui teste la relation entre la variable dépendante « Nombre de mots publiés » et les quatre variables indépendantes (Endettement, Taille, Multi-cotés, Secteur) a été subdivisée aussi en trois modèles. Le modèle 1 pour tester cette relation dans le contexte des normes PCGRC, le modèle 2 pour celui des normes IFRS et le modèle 3 pour une analyse différentielle entre les deux premiers (différence entre nombre de mots publiés sous les IFRS et sous les PCGRC).

Les tableaux 5.8, 5.9 et 5.10 résument les principaux résultats de nos trois régressions linéaires.

Le tableau 5.8 ci-dessous, qui résume les résultats des trois modèles montre qu'il n'y pas a de différences significatives entre les R^2 observés sur l'échantillon durant la période IFRS par rapport à la période PCGRC. Le R^2 pour la période IFRS est de 0.187 et est très proche de celui pour la période PCGRC qui est de 0.20. Et en plus du fait que les valeurs de R^2 sont faibles pour les deux périodes de l'étude, elles ne sont pas significatives. Les trois modèles ne sont pas de bonne qualité explicative.

Tableau 5.8

Résultats des analyses de régression linéaire - Récapitulatif des modèles

Variable dépendante : Nombre de mots

	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Modifier les statistiques	
					Variation de R-deux	Variation de F
Modèle 1	,447 ^a	,200	,072	5 349,0345	,200	1,561
Modèle 2	,432 ^a	,187	,057	5 534,8129	,187	1,438
Modèle 3	,191 ^a	,036	-,118	3 293,9760	,036	,236

a. Prédicteurs : (Constante), Endettement , Taille (Log Asset) , Multi-cotés , Secteur

b. Variable dépendante : Nbr Mots_PCGR

Modèle1 : Nbr Mots_PCGR; Modèle2 : Nbr Mots_IFRS ; Modèle3 : Nbr Mots_Écart

Le tableau 5.9 confirme les conclusions que nous avons faites pour la régression linéaire sur les scores de divulgation. Les valeurs F obtenues pour les trois modèles sont faibles et non significatives. L'hypothèse nulle qu'il n'y a pas de relation entre la variable indépendante nombre de mots publiés et les variables prédictives (Endettement, Taille, Multi-cotés, Secteur) ne peut pas être rejetée. En d'autres termes, les modèles ne peuvent contribuer à mieux prédire le nombre de mots publiés par les entreprises dans leurs états financiers.

Tableau 5.9

Régression linéaire (Nombre de mots) : ANOVA^a

	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
Modèle1					
Régression	178648974,979	4	44662243,745	1,561	,216 ^b
Résidu	715304249,988	25	28612170,000		
Modèle2					
Régression	176218122,747	4	44054530,687	1,438	,251 ^b
Résidu	765853839,920	25	30634153,597		
Modèle3					
Régression	10259182,864	4	2564795,716	,236	,915 ^b
Résidu	271256929,436	25	10850277,177		

a. Variable dépendante :

Modèle1 : Nbr Mots_PCGR; Modèle2 : Nbr Mots_IFRS ; Modèle3 : Nbr Mots_Écart.

b. Prédicteurs : (Constante), Endettement , Taille (Log Asset) , Multi-cotés , Secteur

Le tableau 5.10 montre que les valeurs de bêta sont faibles et elles ne sont pas significatives. Ceci confirme les résultats détaillés plus haut pour les tests de régression linéaire réalisés dans le but de vérifier l'existence d'une relation entre les quatre variables de contrôle et la variable dépendante « Nombre de mots publiés ».

Tableau 5.10

Résultats des analyses de régression linéaire - Coefficients^a

Variable dépendante : Nombre de mots

	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
Modèle 1					
(Constante)	15871,723	5729,243		2,770	,010
Multi-cotés	3080,351	2686,595	,210	1,147	,262
Secteur	652,077	499,101	,313	1,307	,203
Taille (Log Asset)	-258,590	263,162	-,178	-,983	,335
Endettement	759,306	6049,226	,031	,126	,901
Modèle 2					
(Constante)	20081,578	5497,186		3,653	,001
Multi-cotés	1603,999	2747,196	,107	,584	,565
Secteur	494,656	534,749	,231	,925	,364
Taille (Log Asset)	-274,066	269,204	-,189	-1,018	,318
Endettement	2936,919	5737,659	,126	,512	,613
Modèle 3					
(Constante)	2756,746	3445,050		,800	,431
Multi-cotés	-1354,232	1647,769	-,165	-,822	,419
Secteur	-44,397	322,861	-,038	-,138	,892
Taille (Log Asset)	64,026	159,786	,079	,401	,692
Endettement	1738,054	3890,939	,125	,447	,659

a. Variable dépendante :

Modèle1 : Nbr Mots_PCGR; Modèle2 : Nbr Mots_IFRS ; Modèle3 : Nbr Mots_Écart

En conclusion, on peut dire que les résultats de l'application du modèle de régression linéaire laissent entendre que les scores de publication et le nombre de mots publiés, aussi bien sous les PCGRC que sous les IFRS, n'affichent pas une relation linéaire significative avec les variables de contrôle dites « explicatives ». Ce qui n'a rien d'étonnant à notre avis, puisque nous traitons de la publication obligatoire et non pas de la divulgation volontaire. Les multiples études antérieures qui ont conclu une relation entre les scores de divulgations et des variables prédictives (Botosan, 1997 ;

Ben Amar et Zéghal, 2006 ; Cormier et Ben Rhouma, 2007) et plusieurs autres, ont porté sur les divulgations volontaires.

Les résultats de notre étude confirment l'idée que les divulgations d'information financière obligatoires ne dépendent pas du secteur d'activité de l'entreprise ou de la taille, ni du fait que l'entreprise est cotée sur un marché étranger ou non, elles ne dépendent pas non plus du niveau d'endettement de l'entreprise. Les entreprises divulguent les informations obligatoires pour se conformer aux lois et règlements en vigueur, ce qui n'est pas le cas pour les divulgations volontaires qui dépendent de la stratégie de communication financière de l'entreprise qui à son tour dépend d'autres facteurs comme le secteur d'activité, la taille ou autre.

CONCLUSION

Notre recherche consiste à s'interroger sur l'influence de l'introduction des normes IFRS au Canada, et ce par rapport à la quantité de divulgation d'informations financières. Le fait que les nouvelles normes IFRS ont comme entre autres objectif de pousser les entreprises à divulguer plus d'informations financières est à l'origine de cette recherche. Ainsi, la question de recherche que nous avons posée tout au début est la suivante : le passage aux normes IFRS a-t-il entraîné une divulgation plus importante de l'information financière par les entreprises publiques canadiennes ?

Nous avons adopté une approche empirique pour répondre à cette question de recherche et avons procédé avec différents tests statistiques pour pouvoir tirer des conclusions. Nous avons eu recours à un cadre théorique basé essentiellement sur la théorie d'agence et une série de tests empiriques sur un échantillon apparié, dans deux contextes : avant l'adoption des normes IFRS et après cette adoption.

Notre travail de recherche nous a conduit à passer en revue le processus d'harmonisation comptable qui a eu lieu au Canada, jusqu'à l'adoption des nouvelles normes comptables IFRS. Cette partie avait pour objectif de mettre en lumière l'ampleur et les enjeux de l'adoption des IFRS sur les divulgations de l'information financière dans les états financiers des entreprises publiques canadiennes.

Le principal apport de notre travail de recherche est d'avoir mené une étude approfondie sur l'impact de l'introduction des IFRS sur la quantité de l'information financière publiée dans les états financiers. Ainsi, après avoir recensé les différentes

normes IFRS concernant les exigences de divulgation, nous avons construit une grille ayant permis de mesurer les quantités de divulgation effectuées par les entreprises.

Cette méthode, qui a été développée depuis plusieurs années, a fait l'objet de nombreux travaux empiriques dans la plupart des pays. La spécificité de notre indice est qu'il est d'abord très détaillé. En fait, pour chacune des IFRS que nous avons traitées, nous avons essayé de couvrir l'ensemble des questions qui touchent à la divulgation financière pour pouvoir relever en détail les différences par rapport aux PCGRC. Ce qui en fait un total de plus de 400 questions, toutes relatives aux obligations de divulgation des entreprises. Notre indice est particulier aussi du fait qu'il concerne seulement les informations financières exigées par les lois ou règlements, contrairement à la plupart des indices de divulgation dans la littérature qui portent sur de la divulgation volontaire ou mixte.

Dans un deuxième temps, nous avons mené, toujours dans une approche quantitative, d'autres tests statistiques sur un autre indice qui n'est autre que le nombre de mots. Il s'agit tout simplement de compter le nombre de mots publiés dans les états financiers, pour le même échantillon, avant et après l'introduction des normes IFRS.

Les résultats des tests empiriques indiquent que l'adoption des IFRS a eu un impact positif sur la quantité d'information financière obligatoire communiquée par les entreprises publiques canadiennes. En fait, les résultats du test de comparaison des moyennes sur les scores de publication des informations financières sont concluants et ont été confirmés par les résultats du test basé sur le nombre de mots : après l'adoption des IFRS, les informations divulguées dans les états financiers sont beaucoup plus importantes qu'avant, dans le cadre des PCGR. Toutefois, et contrairement aux divulgations volontaires qui sont expliquées par des variables indépendantes comme la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, etc. la divulgation

obligatoire ne semble pas être influencée par les variables de contrôle que nous avons choisies (Taille, secteur, Multi-cotés, endettement).

Plusieurs limites peuvent être mises en évidence concernant notre recherche. Citons quelques-unes :

1. Vu la quantité importante d'information financière exigée par les IFRS, et vu notre souci d'aller plus en détail pour pouvoir détecter les petites différences entre les PCGR et les IFRS, nous nous sommes limités seulement aux normes qui touchent l'actif.
2. Nous avons utilisé l'indice de mesure « Nombre de mots » divulgués dans les états financiers, cet indice présente la limite qu'il comprend aussi bien des informations obligatoires que volontaires, et nous ne pouvons trancher si l'augmentation constatée dans le nombre de mots publiés est due aux nouvelles exigences légales des normes IFRS ou à des décisions volontaires des entreprises publiques de publier plus d'informations.
3. Enfin, notre échantillon est relativement petit. En effet, compte tenu du travail considérable du codage de la variable score de divulgation, nous avons choisi de baser nos analyses sur un petit échantillon. Ceci nous a permis de réaliser la collecte de données sur un temps raisonnable. Cependant, ce choix pourrait avoir eu un impact sur nos résultats. Par ailleurs, le processus de sélection de l'échantillon nous assure tout de même une bonne représentativité des entreprises de la population que sont celles de l'indice S&P/TSX.

Notre recherche comporte plusieurs avenues futures de recherche. En effet, les limites qu'elle présente peuvent donner lieu à de nouvelles voies de recherche :

1. Il serait intéressant d'envisager une étude empirique sur la quantité d'informations financières divulguées selon les normes IFRS, en prenant en considération la totalité des normes et ne pas se limiter seulement à celles qui touchent l'actif.

2. Il serait intéressant d'envisager aussi une étude empirique sur la qualité de l'information financière publiée selon les normes IFRS, pour pouvoir conclure si cette introduction a atteint les objectifs visés à ce niveau ou non.

ANNEXE A : GRILLE DE CODAGE DU SCORE DE DIVULGATION

IFRS 5	Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations
	Did the entity have any non-current assets or disposal groups held for sale, or discontinued operations, during the current period or after the reporting period?
Q5.1	
Q5.2	Did the entity have any non-current assets or disposal groups held for sale?
	Any increase in the present value of costs to sell that arises from the passage of time shall be presented in profit or loss as a financing cost.
Q5.3	
Q5.4	Did the entity cease to classify any non-current assets or disposal groups as held for sale during the period?
	If yes : Does the asset represent property, plant and equipment or an intangible asset that had been revalued in accordance with IAS 16 Property, Plant and Equipment or IAS 38 Intangible Assets before classification as held for sale?
Q5.5	
Q5.6	If yes : The adjustment to the carrying amount of the asset shall be treated as a revaluation increase or decrease. If no : The entity shall:
	i) include any required adjustment to the carrying amount of the asset in profit or loss from continuing operations in the period in which the criteria in paragraphs 7 to 9 of IFRS 5 are no longer met; and
Q5.7	
	ii) present that adjustment in the same income caption in the statement of the comprehensive income used to present a gain or loss, if any, recognised in accordance with paragraph 37 of IFRS 5 (see below).
Q5.8	
Q5.9	Did the entity have any discontinued operations?
	An entity shall provide an analysis of the single amount disclosed in accordance with paragraph 33(a) of IFRS 5 (see above) into the following:
Q5.10	a) the revenue, expenses and pre-tax profit or loss of discontinued operations;
Q5.11	b) the related income tax expense as required by paragraph 81(h) of IAS 12 Income Taxes;and
Q5.12	c) the gain or loss recognised on the measurement to fair value less costs to sell or on the disposal of the assets or disposal group(s) constituting the discontinued operation;
	If an entity presents the items of profit or loss in a separate income statement as described in paragraph [81 of IAS 1/10A of IAS 1 (as amended in 2011)], a section identified as relating to discontinued operations is presented in that
Q5.13	separate statement.

- The entity shall re-present the disclosures in paragraph 33 of IFRS 5 (see above) for prior periods presented in the financial statements so that the disclosures relate to all operations that have been discontinued by the end of the reporting period for the latest period presented.
- Q5.14 Adjustments in the current period to amounts previously presented in discontinued operations that are directly related to the disposal of a discontinued operation in a prior period shall be classified separately in discontinued operations.
- Q5.15
- Q5.16 Did the entity cease to classify a component of an entity as held for sale?
If yes :
- a) The results of operations of the component previously presented in discontinued operations in accordance with paragraphs 33 to 35 of IFRS 5 (see above) shall be reclassified and included in income from continuing operations for all periods presented; and
- Q5.17 b) the amounts for prior periods shall be described as having been represented.
- Q5.18 Any gain or loss on the remeasurement of a non-current asset (or disposal group) classified as held for sale that does not meet the definition of a discontinued operation shall be included in profit or loss from continuing operations.
- Q5.19
- Q5.20 An entity shall present a non-current asset classified as held for sale and the assets of a disposal group classified as held for sale separately from other assets in the statement of financial position.
The liabilities of a disposal group classified as held for sale shall be presented separately from other liabilities in the statement of financial position.
- Q5.21 Assets and liabilities classified as held for sale shall not be offset and presented as a single amount.
- Q5.22 Any cumulative income or expense recognised in other comprehensive income relating to a non-current asset (or disposal group) classified as held for sale shall be presented separately.
- Q5.23 An entity shall not reclassify or re-present amounts presented for non-current assets or for the assets and liabilities of disposal groups classified as held for sale in the statement of financial position for prior periods to reflect the classification in the statement of financial position for the latest period presented.
- Q5.24 Did the entity sell any non-current assets or disposal groups during the reporting period?
- Q5.25 Did the entity classify an asset or group of assets as non-current assets or disposal groups held for sale during the reporting period?

- Q5.26 If yes : The entity shall disclose the following information in the notes of that period:
 Are the criteria in paragraphs 7 and 8 of IFRS 5 for classification as held for sale met after the reporting period but before the authorisation of the financial statements for issue?
 If a disposal group to be abandoned meets the criteria for identification of a discontinued operation in paragraphs 32(a) to 32(c) of IFRS 5, the entity shall present the results and cash flows of the disposal group as discontinued operations in accordance with paragraphs 33 and 34 of IFRS 5 (see above) at the date on which it ceases to be used.
- Q5.27
- IFRS 6 Exploration for and Evaluation of Mineral Resources**
- Q6.1 Has the entity incurred expenditure related to exploration and evaluation of mineral resources?
 If yes : An entity shall classify exploration and evaluation assets as tangible or intangible according to the nature of the assets acquired, and apply the classification consistently.
- Q6.2 An exploration and evaluation asset shall no longer be classified as such when the technical feasibility and commercial viability of extracting a mineral resource are demonstrable.
- Q6.3 Any impairment loss recognised in respect of exploration and evaluation assets shall be presented and disclosed in accordance with IAS 36 Impairment of Assets (see relevant section of this checklist).
- Q6.4 An entity shall disclose information that identifies and explains the amounts recognised in its financial statements arising from the exploration for and evaluation of mineral resources.
- Q6.5 An entity shall disclose:
- Q6.6 a) its accounting policies for exploration and evaluation expenditures including the recognition of exploration and evaluation assets; and
 b) the amounts of assets, liabilities, income and expense and operating and investing cash flows arising from the exploration for and evaluation of mineral resources.
- Q6.7 The entity shall treat exploration and evaluation assets as a separate class of assets and make the disclosures required by either IAS 16 Property, Plant and Equipment, or IAS 38 Intangible Assets, consistent with how the assets are classified.
- Q6.8
- IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures (entity has not yet adopted IFRS 9)**
- Q7.1 Does the entity have any financial instruments?
 When IFRS 7 requires disclosure by class of financial instrument, the entity shall provide sufficient information to permit reconciliation to the line items presented in the statement of financial position.

The carrying amounts of each of the following categories, as defined in IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement, shall be disclosed either in the statement of financial position or in the notes:

- a) financial assets at fair value through profit or loss, showing separately:
 - Q7.2 i) those designated as such upon initial recognition; and
 - Q7.3 ii) those classified as held for trading in accordance with IAS 39;
 - Q7.4 b) held-to-maturity investments;
 - Q7.5 d) available-for-sale financial assets;
- Q7.6 Has the entity designated a loan or receivable (or group of loans or receivables) as at fair value through profit or loss?
 - If yes : It shall disclose:
 - Q7.7 a) the maximum exposure to credit risk of the loan or receivable (or group of loans or receivables) at the end of the reporting period (see guidance to this question);
 - Q7.8 b) the amount by which any related credit derivatives or similar instruments mitigate that maximum exposure to credit risk;
 - c) the amount of change, during the period and cumulatively, in the fair value of the loan or receivable (or group of loans or receivables) that is attributable to changes in the credit risk of the financial asset determined either:
 - Q7.9 i) as the amount of change in its fair value that is not attributable to changes in market conditions that give rise to market risk (see guidance to this question); or
 - Q7.10 ii) using an alternative method the entity believes more faithfully represents the amount of change in its fair value that is attributable to changes in the credit risk of the asset; and
 - Q7.11 d) the amount of the change in the fair value of any related credit derivatives or similar instruments that has occurred during the period and cumulatively since the loan or receivable was designated.
 - Q7.12 Did the entity reclassify a financial asset from one category to another during the reporting period?
 - If the entity has reclassified a financial asset (in accordance with paragraphs 51 to 54 of IAS 39) as one measured
 - Q7.13 a) at cost or amortised cost, rather than at fair value; or
 - Q7.14 b) at fair value, rather than at cost or amortised cost,
 - Q7.15 it shall disclose the amount reclassified into and out of each category and the reason for that reclassification (see paragraphs 51 to 54 of IAS 39).

Has the entity reclassified a financial asset out of the fair value through profit or loss category in accordance with paragraph 50B or 50D of IAS 39 or out of the available-for-sale category in accordance with paragraph 50E of IAS 39?

If yes : It shall disclose:

- Q7.16 a) the amount reclassified into and out of each category;
- Q7.17 b) for each reporting period until derecognition, the carrying amounts and fair values of all financial assets that have been reclassified in the current and previous reporting periods;
- Q7.18 c) if a financial asset was reclassified in accordance with paragraph 50B, the rare situation, and the facts and circumstances indicating that the situation was rare;
- Q7.19 d) for the reporting period when the financial asset was reclassified, the fair value gain or loss on the financial asset recognised in profit or loss or other comprehensive income in that reporting period and in the previous reporting period;
- Q7.20 e) for each reporting period following the reclassification (including the reporting period in which the financial asset was reclassified) until derecognition of the financial asset, the fair value gain or loss that would have been recognised in profit or loss or other comprehensive income if the financial asset had not been reclassified, and the gain, loss, income and expense recognised in profit or loss; and
- Q7.21 f) the effective interest rate and estimated amounts of cash flows the entity expects to recover, as at the date of reclassification of the financial asset.
- Q7.22 Irrespective of whether the instruments are offset in the statement of financial position, does the entity have any recognised financial instruments that are subject to an enforceable master netting arrangement or similar agreement (e.g. derivative clearing agreements, global master purchase agreements, global master securities lending agreements and any related rights to financial collateral)?

If yes : The entity shall disclose information to enable users of its financial statements to evaluate the effect or potential effect of netting arrangements on the entity's financial position, including (in a tabular format, separating financial assets and financial liabilities unless another format is more appropriate) the following information at the end of the reporting period:

- Q7.23 a) the gross amounts of those recognised financial assets and recognised financial liabilities;
- Q7.24 b) the amounts that are set off in accordance with the criteria in paragraph 42 of IAS 32 (see IAS 32P);
- Q7.25 c) the net amounts presented in the statement of financial position ((a)

less (b));

d) the amounts subject to an enforceable master netting arrangement or similar agreement that are not otherwise included in (b), including:

- Q7.26 i) amounts related to recognised financial instruments that do not meet some or all of the offsetting criteria in paragraph 42 of IAS 32 (see IAS 32P); and
- Q7.27 ii) amounts related to financial collateral (including cash collateral); and
- Q7.28 e) the net amount after deducting the amounts in (d) from the amounts in (c) above.

- Q7.29 The entity shall include a description of the rights of set off associated with the entity's recognised financial assets and recognised financial liabilities subject to enforceable master netting arrangements and similar agreements that are disclosed in accordance with (d), including the nature of those rights. If the information required by paragraphs 13B–13E of IFRS 7 is disclosed in more than one note to the financial statements, has the entity cross-referred between those notes?
- Q7.30

Does the entity hold any financial assets at the reporting date that has been pledged as collateral for liabilities or contingent liabilities?

If yes : The entity shall disclose:

- Q7.31 a) the carrying amount of financial assets it has pledged as collateral for liabilities or contingent liabilities, including amounts that have been reclassified in the statement of financial position (e.g. as a loaned asset, pledged equity instruments, or repurchase receivable) separately from other assets as the transferee has the right to sell or repledge the collateral, in accordance with paragraph 37(a) of IAS 39; and
- Q7.32 b) the terms and conditions relating to its pledge.

- Q7.33 Does the entity hold collateral (of financial or non-financial assets) and is the entity permitted to sell or repledge the collateral in the absence of default by the owner of the collateral?

If yes : It shall disclose:

- Q7.34 a) the fair value of such collateral held;
- Q7.35 b) the fair value of any such collateral sold or repledged, and whether the entity has an obligation to return it; and
- Q7.36 c) the terms and conditions associated with its use of the collateral.

Does the entity hold any financial assets impaired by credit losses?

- Q7.37 Has the entity issued any compound financial instruments with multiple embedded derivatives?

The entity shall disclose the following items of income, expense, gains or losses either in the statement of comprehensive income or in the notes:

- a) net gains or net losses on:
- Q7.38 i) financial assets or financial liabilities at fair value through profit or loss, showing separately those on financial assets or financial liabilities designated as such upon initial recognition, and those on financial assets or financial liabilities that are classified as held for trading;
- Q7.39 ii) available-for-sale financial assets, showing separately the amount of gain or loss recognised in other comprehensive income during the period and the amount reclassified from equity to profit or loss for the period;
- Q7.40 iii) held-to-maturity investments;
- Q7.41 b) total interest income and total interest expense (calculated using the effective interest method) for financial assets or financial liabilities that are not at fair value through profit or loss;
- c) fee income and expense (other than amounts included in determining the effective interest rate) arising from:
- Q7.42 i) financial assets or financial liabilities that are not at fair value through profit or loss; and
- Q7.43 ii) trust and other fiduciary activities that result in the holding or investing of assets on behalf of individuals, trusts, retirement benefit plans, and other institutions;
- Q7.44 d) interest income on impaired financial assets accrued in accordance with paragraph AG93 of IAS 39; and
- Q7.45 e) the amount of any impairment loss for each class of financial asset.
- Q7.46 Has the entity applied hedge accounting in accordance with IAS 39?
If yes : The entity shall disclose the following separately for each type of hedge (i.e. fair value hedges, cash flow hedges, and hedges of net investments in foreign operations):
- Q7.47 a) a description of each type of hedge;
- Q7.48 b) a description of the financial instruments designated as hedging instruments and their fair values at the end of the reporting period; and
- Q7.49 c) the nature of the risks being hedged.
- Q7.50 Are any of these hedges cash flow hedges?
If yes : For cash flow hedges, the entity shall disclose:
- Q7.51 a) the periods when the cash flows are expected to occur and when they are expected to affect profit or loss;
- Q7.52 b) a description of any forecast transaction for which hedge accounting had previously been used, but which is no longer expected to occur;
- Q7.53 c) the amount that was recognised in other comprehensive income during the period;

- Q7.54 d) the amount that was reclassified from equity to profit or loss for the period, showing the amount included in each line item in the statement of comprehensive income; and
- e) the amount that was removed from equity during the period and included in the initial cost or other carrying amount of a non-financial asset or non-financial liability whose acquisition or incurrence was a hedged highly probable forecast transaction.
- Q7.55 The entity shall disclose separately:
- a) in fair value hedges, gains or losses:
- Q7.56 i) on the hedging instrument; and
- Q7.57 ii) on the hedged item attributable to the hedged risk;
- b) in cash flow hedges, the ineffectiveness recognised in profit or loss;
- Q7.58 and
- c) for hedges of net investments in foreign operations, the ineffectiveness recognised in profit or loss.
- Q7.59 When fair value of a financial asset or financial liability at initial recognition is neither evidenced by a quoted price in an active market for an identical asset or liability nor based on a valuation technique that uses only data from observable markets, has the entity not recognised a gain or loss on initial recognition?
- Q7.60 If yes : The entity shall disclose, by class of financial asset or financial liability:
- a) its accounting policy for recognising in profit or loss the difference between the fair value at initial recognition and the transaction price to reflect a change in factors (including time) that market participants would take into account when pricing the asset or liability (see paragraph AG76(b) of IAS 39).
- Q7.61 b) the aggregate difference yet to be recognised in profit or loss at the beginning and end of the period together with a reconciliation of changes in the balance of this difference.
- Q7.62 c) why the entity concluded that the transaction price was not the best evidence of fair value, including a description of the evidence that supports the fair value.
- Q7.63 Disclosures of fair value are not required:
- a) when the carrying amount is a reasonable approximation of fair value (e.g. for financial instruments such as short-term trade receivables and payables);

b) for an investment in equity instruments that do not have a quoted price in an active market for an identical instrument (i.e. a Level 1 input), or derivatives linked to such equity instruments, that is measured at cost because its fair value cannot otherwise be measured reliably; or

Note: IFRS 13 Fair Value Measurement, issued in May 2011, amended paragraph 29(b) of IFRS 7. An entity shall apply the amendment when it applies IFRS 13.

c) for a contract containing a discretionary participation feature (as described in IFRS 4 Insurance Contracts) if the fair value of that feature cannot be measured reliably.

Q7.64 Do the cases described in paragraphs 29(b) and (c) of IFRS 7 (see above) apply to the entity?

If yes : The entity shall disclose information to help users of the financial statements make their own judgements about the extent of possible differences between the carrying amount of those financial assets or financial liabilities and their fair value, including:

Q7.65 a) the fact that fair value information has not been disclosed for these instruments because their fair value cannot be measured reliably;

Q7.66 b) a description of the financial instruments, their carrying amount, and an explanation of why fair value cannot be measured reliably;

Q7.67 c) information about the market for the instruments;

Q7.68 d) information about whether and how the entity intends to dispose of the financial instruments; and

Q7.69 e) if financial instruments whose fair value previously could not be reliably measured are derecognised, that fact, their carrying amount at the time of derecognition, and the amount of gain or loss recognised.

The entity shall disclose information that enables users of its financial statements to evaluate the nature and extent of risks arising from financial instruments to which the entity is exposed at the end of the reporting period. For each type of risk arising from financial instruments, the entity shall disclose:

Q7.70 a) the exposures to that risk and how they arise;

Q7.71 b) its objectives, policies and processes for managing the risk and the methods used to measure the risk; and

Q7.72 c) any changes in 33(a) or (b) (see above) from the previous period.

For each type of risk arising from financial instruments, the entity shall disclose:

- a) summary quantitative data about its exposure to that risk at the end of the reporting period. This disclosure shall be based on the information provided internally to key management personnel of the entity (as defined in IAS 24 Related Party Disclosures) (e.g. the entity's board of directors or chief executive officer);
- Q7.73 b) the disclosures required by paragraphs 36 to 42 of IFRS 7 (see below), to the extent not provided in paragraph 34(a) (see above),
- Q7.74 c) concentrations of risk if not apparent from 34(a) and (b) (see above). Disclosures of concentrations of risk shall include:
- Q7.75 a) a description of how management determines concentrations;
- Q7.76 b) a description of the shared characteristics that identifies each concentration (e.g. counterparty, geographical area, currency or market); and
- Q7.77 c) the amount of the risk exposure associated with all financial instruments sharing that characteristic.
- If the quantitative data disclosed as at the end of the reporting period are unrepresentative of an entity's exposure to risk during the period, an entity shall provide further information that is representative.
- The entity shall disclose by class of financial instrument:
- a) the amount that best represents its maximum exposure to credit risk at the end of the reporting period without taking account of any collateral held or other credit enhancements (e.g. netting agreements that do not qualify for offset in accordance with IAS 32 Financial Instruments: Presentation) (see also IFRS 7:B9 and B10);
- Q7.78 b) a description of collateral held as security and of other credit enhancements, and their financial effect (e.g. a quantification of the extent to which collateral and other credit enhancements mitigate credit risk) in respect of the amount that best represents the maximum exposure to credit risk (whether disclosed in accordance with IFRS 7:36(a) (see above) or represented by the carrying amount of a financial instrument)
- Q7.79 c) information about the credit quality of financial assets that are neither
- Q7.80 past due nor impaired.
- An entity shall disclose by class of financial asset:
- a) an analysis of the age of financial assets that are past due as at the end of
- Q7.81 the reporting period but not impaired;
- b) an analysis of financial assets that are individually determined to be
- Q7.82 impaired as at the end of the reporting period, including the factors the entity considered in determining that they are impaired; and

- Did the entity obtain financial or non-financial assets during the period by taking possession of collateral it held as security or calling on other credit enhancements (e.g. guarantees), and did such assets meet the recognition criteria in other IFRSs?
- Q7.83 If yes : The entity shall disclose for such assets held at the reporting date:
- Q7.84 a) the nature and carrying amount of the assets; and
- b) when the assets are not readily convertible into cash, its policies for disposing of such assets or for using them in its operations.
- Q7.85 The entity shall explain how the summary quantitative data about its exposure to liquidity risk are determined.
- Q7.86 If the outflows of cash (or another financial asset) included in those data could either:
- Q7.87 a) occur significantly earlier than indicated in the data, or
- b) be for significantly different amounts from those indicated in the data (e.g. for a derivative that is included in the data on a net settlement basis but for which the counterparty has the option to require gross settlement),
- Q7.88 Other factors that an entity might consider in providing the disclosure required in paragraph 39(c) include, but are not limited to, whether the entity:
- Q7.89 a) has committed borrowing facilities (e.g. commercial paper facilities) or other lines of credit (e.g. stand-by credit facilities) that it can access to meet liquidity needs;
- Q7.90 b) holds deposits at central banks to meet liquidity needs;
- Q7.91 c) has very diverse funding sources;
- Q7.92 d) has significant concentrations of liquidity risk in either its assets or its funding sources;
- Q7.93 e) has internal control processes and contingency plans for managing liquidity risk;
- Q7.94 f) has instruments that include accelerated repayment terms (e.g. on the downgrade of the entity's credit rating);
- Q7.95 g) has instruments that could require the posting of collateral (e.g. margin calls for derivatives);
- Q7.96 h) has instruments that allows the entity to choose whether it settles its financial liabilities by delivering cash (or another financial asset) or by delivering its own shares; or
- i) has instruments that are subject to master netting agreements.
- Unless the entity complies with paragraph 41 of IFRS 7 (see below), it shall disclose:

- a) a sensitivity analysis for each type of market risk to which the entity is exposed at the end of the reporting period, showing how profit or loss and equity would have been affected by changes in the relevant risk variable that were reasonably possible at that date;
- Q7.97
- b) the methods and assumptions used in preparing the sensitivity analysis;
- Q7.98
- and
- c) changes from the previous period in the methods and assumptions used, and the reasons for such changes.
- Q7.99
- Did the entity prepare a sensitivity analysis, such as value-at-risk, in accordance with IFRS 7.41?
- Q7.100
- In the circumstances described in paragraph 41 of IFRS 7 (see above), the entity shall also disclose:
- a) an explanation of the method used in preparing such a sensitivity analysis, and of the main parameters and assumptions underlying the data provided; and
- Q7.101
- b) an explanation of the objective of the method used and of limitations that may result in the information not fully reflecting the fair value of the assets and liabilities involved.
- Q7.102
- Has the entity transferred all or a part of a financial asset (the transferred financial asset) by any of the following ways:
- a) transferring the contractual rights to receive the cash flows of that financial asset; or
- Q7.103
- b) retaining the contractual rights to receive the cash flows of that financial asset, but assuming a contractual obligation to pay the cash flows to one or more recipients in an arrangement.
- Q7.104
- If yes : An entity shall disclose information that enables users of its financial statements:
- a) to understand the relationship between transferred financial assets that are not derecognised in their entirety and the associated liabilities; and
- Q7.105
- b) to evaluate the nature of, and risks associated with, the entity's continuing involvement in derecognised financial assets.
- Q7.106
- Has the entity transferred financial assets in such a way that part or all of the transferred financial assets do not qualify for derecognition?
- Q7.107
- The entity shall disclose at each reporting date for each class of transferred financial assets that are not derecognised in their entirety:
- Q7.108
- a. the nature of the transferred assets;
- b. the nature of the risks and rewards of ownership to which the entity is exposed;
- Q7.109

- Q7.110 c. a description of the nature of the relationship between the transferred assets and the associated liabilities, including restrictions arising from the transfer on the reporting entity's use of the transferred assets;
- Q7.111 d. when the counterparty (counterparties) to the associated liabilities has (have) recourse only to the transferred assets, a schedule that sets out the fair value of the transferred assets, the fair value of the associated liabilities and the net position (the difference between the fair value of the transferred assets and the associated liabilities);
- Q7.112 e. when the entity continues to recognise all of the transferred assets, the carrying amounts of the transferred assets and the associated liabilities; and
- Q7.113 f. when the entity continues to recognise the assets to the extent of its continuing involvement (see paragraphs 20(c)(ii) and 30 of IAS 39), the total carrying amount of the original assets before the transfer, the carrying amount of the assets that the entity continues to recognise, and the carrying amount of the associated liabilities.
- Q7.114 Has the entity derecognised transferred financial assets in their entirety (see paragraph 20(a) and (c)(i) of IAS 39) but has continuing involvement in them?
- If yes : The entity shall disclose, as a minimum, for each type of continuing involvement at each reporting date:
- Q7.115 a. the carrying amount of the assets and liabilities that are recognised in the entity's statement of financial position and represent the entity's continuing involvement in the derecognised financial assets, and the line items in which the carrying amount of those assets and liabilities are recognised;
- Q7.116 b. the fair value of the assets and liabilities that represent the entity's continuing involvement in the derecognised financial assets;
- Q7.117 c. the amount that best represents the entity's maximum exposure to loss from its continuing involvement in the derecognised financial assets, and information showing how the maximum exposure to loss is determined;
- Q7.118 d. the undiscounted cash outflows that would or may be required to repurchase derecognised financial assets (e.g. the strike price in an option agreement) or other amounts payable to the transferee in respect of the transferred assets. If the cash outflow is variable then the amount disclosed should be based on the conditions that exist at each reporting date;
- Q7.119 e. a maturity analysis of the undiscounted cash outflows that would or may be required to repurchase the derecognised financial assets or other amounts payable to the transferee in respect of the transferred assets, showing the remaining contractual maturities of the entity's continuing involvement; and

The entity shall disclose for each type of continuing involvement:

- Q7.120 a. the gain or loss recognised at the date of transfer of the assets;
 b. income and expenses recognised, both in the reporting period and cumulatively, from the entity's continuing involvement in the derecognised financial assets (e.g. fair value changes in derivative instruments); and
- Q7.121

IAS 2 Inventories

Q2.1 Did the entity have inventories?

If yes : The financial statements shall disclose:

- a) the accounting policies adopted in measuring inventories, including the cost formula used;
- Q2.2
- Q2.3 b) the total carrying amount of inventories;
- c) the carrying amount of inventories in classifications appropriate to the entity;
- Q2.4
- d) the carrying amount of inventories carried at fair value less costs to sell;
- Q2.5 e) the amount of inventories recognised as an expense during the period;
- f) the amount of any write-down of inventories recognised as an expense in the period in accordance with paragraph 34 of IAS 2;
- Q2.6
- g) the amount of any reversal of any write-down that is recognised as a reduction in the amount of inventories recognised as expense in the period in accordance with paragraph 34 of IAS 2;
- Q2.7
- h) the circumstances or events that led to the reversal of a write-down of inventories in accordance with paragraph 34 of IAS 2; and
- Q2.8
- Q2.9 i) the carrying amount of inventories pledged as security for liabilities.

IAS 7 Statement of Cash Flows

An entity shall prepare a statement of cash flows in accordance with the requirements of IAS 7 and shall present it as an integral part of its financial statements for each period for which financial statements are presented.

Q71.1

The statement of cash flows shall report cash flows during the period classified by operating, investing and financing activities.

Q71.2

An entity shall report cash flows from operating activities using either:

- a) the direct method, whereby major classes of gross cash receipts and gross cash payments are disclosed; or
- Q71.3

b) the indirect method, whereby profit or loss is adjusted for the effects of transactions of a non-cash nature, any deferrals or accruals of past or future operating cash receipts or payments, and items of income or expense associated with investing or financing cash flows.

Q71.4

Q71.5 An entity shall report separately major classes of gross cash receipts and gross cash payments arising from investing and financing activities, except to the extent that the cash flows described in paragraphs 22 and 24 of IAS 7 (see guidance) are reported on a net basis.

Cash flows arising from the following operating, investing or financing activities may be reported on a net basis:

- a) cash receipts and payments on behalf of customers when the cash flows reflect the activities of the customer rather than those of the entity; and
- b) cash receipts and payments for items in which the turnover is quick, the amounts are large, and the maturities are short.

Cash flows arising from each of the following activities of a financial institution may be reported on a net basis:

- a) cash receipts and payments for the acceptance and repayment of deposits with a fixed maturity date;
- b) the placement of deposits with and withdrawal of deposits from other financial institutions; and
- c) cash advances and loans made to customers and the repayment of those advances and loans.

Q71.6 The effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents held or due in a foreign currency is reported in the statement of cash flows in order to reconcile cash and cash equivalents at the beginning and the end of the period.

Q71.7 Cash flows arising from interest and dividends received and paid shall each be disclosed separately.

Q71.8 Cash flows from interest and dividends received and paid shall each be classified in a consistent manner from period to period as either operating, investing or financing activities.

Q71.9 Cash flows arising from taxes on income shall be separately disclosed.

Q71.10 Cash flows arising from taxes on income shall be classified as cash flows from operating activities unless they can be specifically identified with financing and investing activities.

Q71.11 Did the entity have any cash flows arising from an investment in an associate or a subsidiary accounted by the use of the equity or cost method (e.g. dividends or advances)?

If yes :

Q71.12 Did the entity have any cash flows arising from changes in ownership interests in subsidiaries and other businesses?

If yes :

- The aggregate cash flows arising from obtaining or losing control of subsidiaries or other businesses shall be presented separately and classified as investing activities.
- Q71.13 An entity shall disclose, in aggregate, in respect of both obtaining and losing control of subsidiaries or other businesses during the period, each of the following:
- Q71.14 a) the total consideration paid or received;
- Q71.15 b) the portion of the consideration consisting of cash and cash equivalents;
- Q71.16 c) the amount of cash and cash equivalents in the subsidiaries or other businesses over which control is obtained or lost; and
- d) the amount of the assets and liabilities other than cash or cash equivalents in the subsidiaries or other businesses over which control is obtained or lost, summarised by each major category.
- Q71.17 Investing and financing transactions that do not require the use of cash or cash equivalents shall be disclosed elsewhere in the financial statements in a way that provides all the relevant information about these investing and financing activities.
- Q71.18
- Q71.19 An entity shall disclose the components of cash and cash equivalents.
- An entity shall present a reconciliation of the amounts for cash and cash equivalents in its statement of cash flows with the equivalent items reported in the statement of financial position.
- Q71.20 In order to comply with IAS 1 Presentation of Financial Statements, an entity discloses the policy that it adopts in determining the composition of cash and cash equivalents.
- Q71.21 An entity shall disclose, together with a commentary by management, the amount of significant cash and cash equivalent balances held by the entity that are not available for use by the group.
- Q71.22
- IAS 16 Property, Plant and Equipment**
- Q16.1 Did the entity hold or acquire any property, plant or equipment?
- If yes : The financial statements shall disclose, for each class of property, plant and equipment:
- Q16.2 a) the measurement bases used for determining the gross carrying amount;
- Q16.3 b) the depreciation methods used;
- Q16.4 c) the useful lives or the depreciation rates used;
- d) the gross carrying amount and the accumulated depreciation (aggregated with accumulated impairment losses) at the beginning and end of the period;
- Q16.5

- e) a reconciliation of the carrying amount at the beginning and end of the period showing:
- Q16.6 i) additions;
- ii) assets classified as held for sale or included in a disposal group classified as held for sale in accordance with IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations and other disposals;
- Q16.7
- Q16.8 iii) acquisitions through business combinations;
- iv) increases or decreases resulting from revaluations under paragraphs 31, 39 and 40 of IAS 16 and from impairment losses recognised or reversed in other comprehensive income under IAS 36 Impairment of Assets;
- Q16.9 v) impairment losses recognised in profit or loss in accordance with IAS
- Q16.10 36;
- vi) impairment losses reversed in profit or loss in accordance with IAS
- Q16.11 36;
- Q16.12 vii) depreciation;
- viii) the net exchange differences arising on the translation of the financial statements from the functional currency into a different presentation currency, including the translation of a foreign operation into the presentation currency of the reporting entity; and
- Q16.13
- Q16.14 ix) other changes.
- The financial statements shall also disclose:
- a) the existence and amounts of restrictions on title, and property, plant and equipment pledged as security for liabilities;
- Q16.15
- b) the amount of expenditures recognised in the carrying amount of an item of property, plant and equipment in the course of its construction;
- Q16.16
- c) the amount of contractual commitments for the acquisition of property, plant and equipment; and
- Q16.17
- d) if it is not disclosed separately in the statement of comprehensive income, the amount of compensation from third parties for items of property, plant and equipment that were impaired, lost or given up that is included in profit or loss.
- An entity shall disclose the nature and effect of any change in an accounting estimate relating to property, plant and equipment that has an effect in the current period or is expected to have an effect in subsequent periods, in accordance with IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors.
- Q16.18 Did the entity carry any class of its property, plant or equipment under the revaluation model?

If yes : If items of property, plant and equipment are stated at revalued amounts, the following shall be disclosed in addition to the disclosures required by IFRS 13 (see IFRS 13P):

- Q16.19 a) the effective date of the revaluation;
- Q16.20 b) whether an independent valuer was involved;
- e) for each revalued class of property, plant and equipment, the carrying amount that would have been recognised had the assets been carried under the cost model; and
- Q16.21 f) the revaluation surplus, indicating the change for the period and any restrictions on the distribution of the balance to shareholders.

Q16.22 Did the entity derecognise any items of property, plant or equipment during the period?

Q16.23 If yes : The gain or loss arising from the derecognition of an item of property, plant and equipment shall be included in profit or loss when the item is derecognised (unless IAS 17 Leases requires otherwise on a sale and leaseback).

Entities are encouraged (but not required) to disclose the following amounts:

- Q16.24 a) the carrying amount of temporarily idle property, plant and equipment;
- Q16.25 b) the gross carrying amount of any fully depreciated property, plant and equipment that is still in use;
- c) the carrying amount of property, plant and equipment retired from active use and not classified as held for sale in accordance with IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations; and
- Q16.26 d) when the cost model is used, the fair value of property, plant and equipment when this is materially different from the carrying amount.

Q16.27 Does the entity have any obligations to dismantle, remove and restore items of property, plant and equipment (commonly referred to as 'decommissioning, restoration and similar liabilities')?

Q16.28 If yes :
In complying with IAS 1 Presentation of Financial Statements, which requires disclosure in the statement of comprehensive income of each component of other comprehensive income or expense, any change in a revaluation surplus arising from a change in the related decommissioning liability shall be separately identified and disclosed as such.

IAS 17 Leases

Q17.1 Did the entity hold any assets under finance leases (i.e. the entity is a lessee under a finance lease)?

Lessees shall, in addition to meeting the requirements of IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures, make the following disclosures for finance leases:

- Q17.2 a) for each class of asset, the net carrying amount at the end of the reporting period;
- Q17.3 b) a reconciliation between the total of future minimum lease payments at the end of the reporting period, and their present value;
- c) the total of future minimum lease payments at the end of the reporting period, and their present value, for each of the following periods:
- Q17.4 i) not later than one year;
- Q17.5 ii) later than one year and not later than five years;
- Q17.6 iii) later than five years;
- Q17.7 d) contingent rents recognised as an expense for the period;
- Q17.8 e) the total of future minimum sublease payments expected to be received under non-cancellable subleases at the end of the reporting period; and
- f) a general description of the lessee's material leasing arrangements including, but not limited to, the following:
- Q17.9 i) the basis on which contingent rent payable is determined;
- ii) the existence and terms of renewal or purchase options and escalation clauses; and
- Q17.10 iii) restrictions imposed by lease arrangements, such as those concerning dividends, additional debt, and further leasing.
- Q17.11 In addition, the requirements for disclosure under IAS 16 Property, Plant and Equipment, IAS 36 Impairment of Assets, IAS 38 Intangible Assets, IAS 40 Investment Property and IAS 41 Agriculture apply to lessees for leased assets under finance leases.
- Q17.12 Is the entity a lessee under any operating lease?
If yes :
- Lessees shall, in addition to meeting the requirements of IFRS 7, make the following disclosures for operating leases:
- a) the total of future minimum lease payments under non-cancellable operating leases for each of the following periods:
- Q17.13 i) not later than one year;
- Q17.14 ii) later than one year and not later than five years;
- Q17.15 iii) later than five years;
- Q17.16 b) the total of future minimum sublease payments expected to be received under non-cancellable subleases at the end of the reporting period;
- c) lease and sublease payments recognised as an expense for the period, with separate amounts for minimum lease payments, contingent rents, and sublease payments; and
- Q17.17 d) a general description of the lessee's significant leasing arrangements including, but not limited to, the following:

- Q17.18 i) the basis on which contingent rent payable is determined;
 ii) the existence and terms of renewal or purchase options and escalation clauses; and
- Q17.19 iii) restrictions imposed by lease arrangements, such as those concerning dividends, additional debt, and further leasing.
- Q17.20
- Q17.21 Is the entity a lessor under any finance lease?
 If yes :
- Lessors shall recognise assets held under a finance lease in their statements of financial position and present them as a receivable at an amount equal to the net investment in the lease.
- Q17.22 Lessors shall, in addition to meeting the requirements of IFRS 7 disclose the following for finance leases:
- Q17.23 a) a reconciliation between the gross investment in the lease at the end of the reporting period, and the present value of minimum lease payments receivable at the end of the reporting period;
 b) the gross investment in the lease and the present value of minimum lease payments receivable at the end of the reporting period, for each of the following periods:
- Q17.24 i) not later than one year;
 Q17.25 ii) later than one year and not later than five years;
 Q17.26 iii) later than five years;
- Q17.27 c) unearned finance income;
 Q17.28 d) the unguaranteed residual values accruing to the benefit of the lessor;
 e) the accumulated allowance for uncollectible minimum lease payments receivable;
- Q17.29
 Q17.30 f) contingent rents recognised as income in the period; and
 Q17.31 g) a general description of the lessor's material leasing arrangements.
- Q17.32 Did the entity hold any assets which are leased out under operating leases (i.e. the entity is a lessor under an operating lease)?
 If yes :
- Lessors shall, in addition to meeting the requirements of IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures, disclose the following for operating leases:
- Q17.33 a) the future minimum lease payments under non-cancellable operating leases in aggregate
 b) the future minimum lease payments under non-cancellable operating leases for each of the following periods;
- Q17.34 i) not later than one year;
 Q17.35 ii) later than one year and not later than five years;

- Q17.36 iii) later than five years;
- Q17.37 c) total contingent rents recognised as income in the period; and
- Q17.38 d) a general description of the lessor's leasing arrangements.
- In addition, the requirements for disclosure under IAS 16 Property, Plant and Equipment, IAS 36 Impairment of Assets, IAS 38 Intangible Assets, IAS 40 Investment Property and IAS 41 Agriculture apply to lessors for assets provided under operating leases.
- Are any of the arrangements where the entity is acting as a lessor or a lessee (either under any operating lease or under a financing lease) sale and leaseback arrangements?
- Q17.39
- Did the entity enter into an arrangement, comprising a transaction or a series of related transactions, that does not take the legal form of a lease but that conveys a right to use an asset (e.g. an item of property, plant or equipment) in return for a payment or series of payments?
- Q17.40
- If yes :
- Did the entity have any arrangements which contain operating leases within the scope of IAS 17 where it was impracticable to separate reliably payments for the lease (i.e. the right to use the asset) from payments for other elements in the same arrangement (e.g. for services and the cost of inputs)?
- Q17.41
- If yes :
- If a purchaser concludes that it is impracticable to separate reliably payments for the lease (i.e. the right to use the asset) from payments for other elements in the same arrangement (e.g. for services and the cost of inputs), in the case of an operating lease:
- Q17.42 a) all payments under the arrangement shall be treated as lease payments for the purposes of complying with the disclosure requirements of IAS 17;
- b) those payments shall be disclosed separately from minimum lease payments of other arrangements that do not include payments for non-lease payments; and
- Q17.43
- c) the fact that the disclosed payments also include payments for non-lease elements in the arrangement shall be stated.
- Q17.44
- Did the entity have any arrangements that have a legal form of a lease but that do not, in substance, involve a lease under IAS 17?
- Q17.45
- If yes :
- All aspects of an arrangement involving the legal form of a lease but that does not, in substance, involve a lease under IAS 17 (as determined using the principles set out in SIC 27) shall be considered in determining the appropriate disclosures that are necessary to understand the arrangement and the accounting treatment adopted.

An entity shall disclose the following in each period that an arrangement exists that involves the legal form of a lease but that does not, in substance, involve a lease under IAS 17 (as determined using the principles set out in SIC 27):

- a) a description of the arrangement, including:
- Q17.46 i) the underlying asset and any restrictions on its use;
- Q17.47 ii) the life and other significant terms of the arrangement; and
- Q17.48 iii) the transactions that are linked together, including any options; and
- b) the accounting treatment applied to any fee received, the amount recognised as income in the period, and the line item of the statement of comprehensive income in which it is included.
- Q17.49

IAS 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance

Q20.1 Did the entity receive any government grants?

If yes :

Once a government grant is recognised, any related contingent liability or contingent asset is treated (and, therefore, disclosed) in accordance with IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets.

Q20.2 Has a government grant been awarded for the purpose of giving immediate financial support to the entity, rather than as an incentive to undertake specific expenditures, such that the grant has been recognised in profit or loss of the period in which the entity qualifies to receive it?

If yes :

Q20.3 The entity is required to provide sufficient disclosure to ensure that the effect of the grant is clearly understood.

Q20.4 Has a government grant been awarded as compensation for expenses or losses incurred in a previous period, such that the grant has been recognised in profit or loss of the period in which the entity qualifies to receive it?

If yes :

Q20.5 The entity is required to provide sufficient disclosure to ensure that the effect of the grant is clearly understood.

Q20.6 Were any of the government grants related to an asset?

If yes :

Q20.7 Government grants related to assets, including non-monetary grants at fair value, shall be presented in the statement of the financial position either by setting up the grant as deferred income or by deducting the grant in arriving at the carrying amount of the asset.

- In order to show the gross investment in assets, the entity often discloses, as separate items in the statement of cash flows, the purchase of assets and the receipt of related grants, regardless of whether or not the grant is deducted from the related asset for presentation purposes in the statement of financial position.
- Q20.8 Did the entity receive any government assistance (including government grants)?
- Q20.9 If yes :
- Q20.10 Disclosure of the nature, extent and duration of significant government assistance may be necessary in order that the financial statements are not misleading.
- Q20.11 The following matters shall be disclosed:
- Q20.12 a) the accounting policy adopted for government grants, including the methods of presentation adopted in the financial statements;
- Q20.13 b) the nature and extent of government grants recognised in the financial statements and an indication of other forms of government assistance from which the entity has directly benefited; and
- Q20.13 c) unfulfilled conditions and other contingencies attaching to government assistance that has been recognised.
- IAS 23 Borrowing Costs**
- Q23.1 Did the entity incur any borrowing costs?
- Q23.2 If yes :
- Q23.2 The entity shall disclose:
- Q23.3 a) the amount of borrowing costs capitalised during the period; and
- Q23.3 b) the capitalisation rate used to determine the amount of borrowing costs eligible for capitalisation.
- IAS 36 Impairment of Assets**
- Q36.1 Did the entity recognise any impairment losses, or reversals of impairment losses, during the period on assets within the scope of IAS 36?
- Q36.2 If yes :
- Q36.2 An entity shall disclose, for each class of assets:
- Q36.2 a) the amount of impairment losses recognised in profit or loss during the period and the line item(s) of the statement of comprehensive income in which those impairment losses are included;
- Q36.3 b) the amount of reversals of impairment losses recognised in profit or loss during the period and the line item(s) of the statement of comprehensive income in which those impairment losses are reversed;

- Q36.4 c) the amount of impairment losses on revalued assets recognised in other comprehensive income during the period; and
- Q36.5 d) the amount of reversals of impairment losses on revalued assets recognised in other comprehensive income during the period.
- Does the entity disclose segment information under IFRS 8?
- If yes :
- An entity that reports segment information in accordance with IFRS 8 Operating Segments shall disclose the following for each reportable segment:
- Q36.6 a) the amount of impairment losses recognised in profit or loss and in other comprehensive income during the period; and
- Q36.7 b) the amount of reversals of impairment losses recognised in profit or loss and in other comprehensive income during the period.
- Q36.8 Did the entity recognize or reverse any material impairment losses during the period for an individual asset, including goodwill, or a cash-generating unit?
- If yes :
- An entity shall disclose the following for an individual asset (including goodwill) or a cash- generating unit , for which an impairment loss has been recognised or reversed during the period
- Q36.9 a) the events and circumstances that led to the recognition or reversal of the impairment loss;
- Q36.10 b) the amount of the impairment loss recognised or reversed;
- Q36.11 c) for an individual asset:
- Q36.12 i) the nature of the asset; and
- Q36.12 ii) if the entity reports segment information under IFRS 8, the reportable segment to which the asset belongs;
- Q36.13 d) for a cash-generating unit:
- Q36.13 i) a description of the cash-generating unit (such as whether it is a product line, a plant, a business operation, a geographical area, or a reportable segment as defined in IFRS 8);
- Q36.14 ii) the amount of the impairment loss recognised or reversed by class of assets and, if the entity reports segment information in accordance with IFRS 8, by reportable segment; and
- Q36.15 iii) if the aggregation of assets for identifying the cash-generating unit has changed since the previous estimate of the cash-generating unit's recoverable amount (if any), a description of the current and former ways of aggregating assets and the reasons for changing the way the cash-generating unit is identified;

- e) the recoverable amount of the impaired asset (cash-generating unit) and whether the recoverable amount of the asset (cash-generating unit) is its fair value less cost to sell or its value in use;
- Q36.16 f) if the recoverable amount is fair value less costs of disposal, the entity shall disclose the following information:
- (i) the level of the fair value hierarchy (see IFRS 13) within which the fair value measurement of the asset (cash-generating unit) is categorised in its entirety (without taking into account whether the 'costs of disposal' are observable);
- (ii) for fair value measurements categorised within Level 2 and Level 3 of the fair value hierarchy, a description of the valuation technique(s) used to measure fair value less costs of disposal. If there has been a change in valuation technique, the entity shall disclose that change and the reason(s) for making it; and
- (iii) for fair value measurements categorised within Level 2 and Level 3 of the fair value hierarchy, each key assumption on which management has based its determination of fair value less costs of disposal. Key assumptions are those to which the asset's (cash-generating unit's) recoverable amount is most sensitive. The entity shall also disclose the discount rate(s) used in the current measurement and previous measurement if fair value less costs of disposal is measured using a present value technique.
- Q36.17 g) if recoverable amount is value in use, the discount rate(s) used in the current estimate and previous estimate (if any) of value in use.
- Q36.18 An entity shall disclose the following information for the aggregate impairment losses and the aggregate reversals of impairment losses recognised during the period for which no information is disclosed in accordance with paragraph 130 of IAS 36 (see above):
- a) the main classes of assets affected by impairment losses and the main classes of assets affected by reversals of impairment losses; and
- Q36.19 b) the main events and circumstances that led to the recognition of these impairment losses and reversals of impairment losses.
- Q36.20 An entity is encouraged to disclose key assumptions used to determine the recoverable amount of assets (cash-generating units) during the period.
- Q36.21 Did the entity have any goodwill or intangible assets with indefinite useful lives?
- Q36.22 If yes :
- If, in accordance with paragraph 84 of IAS 36, any portion of the goodwill acquired in a business combination during the period has not been allocated to a cash-generating unit (group of units) at the end of the reporting period, the amount of the unallocated goodwill shall be disclosed, together with the reasons why that amount remains unallocated.
- Q36.23

- Did the entity have any cash-generating units (or group of units) for which the carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives allocated to that unit (or group of units) is significant in comparison with the entity's total carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives?
- Q36.24 If yes :
- An entity shall disclose the information required by (a)-(f) below for each cash-generating unit (group of units) for which the carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives allocated to that unit (group of units) is significant in comparison with the entity's total carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives:
- Q36.25 a) the carrying amount of goodwill allocated to the unit (group of units);
- Q36.26 b) the carrying amount of intangible assets with indefinite useful lives allocated to the unit (group of units);
- Q36.27 c) the basis on which the unit's (group of units') recoverable amount has been determined (i.e. value in use or fair value less costs of disposal);
- Q36.28 Was the unit's (group of units') recoverable amount based on value in use?
- If yes :
- Q36.29 d) if the unit's (group of units') recoverable amount is based on value in use:
- i) each key assumption on which management has based its cash flow projections for the period covered by the most recent budgets/forecasts;
- Q36.30 ii) a description of management's approach to determining the value(s) assigned to each key assumption, whether those value(s) reflect past experience or, if appropriate, are consistent with external sources of information, and, if not, how and why they differ from past experience or external sources of information;
- Q36.31 iii) the period over which management has projected cash flows based on financial budgets/forecasts approved by management and, when a period greater than five years is used for a cash-generating unit (group of units), an explanation of why that longer period is justified;
- Q36.32 iv) the growth rate used to extrapolate cash flow projections beyond the period covered by the most recent budgets/forecasts, and the justification for using any growth rate that exceeds the long-term average growth rate for the products, industries, or country or countries in which the entity operates, or for the market to which the unit (group of units) is dedicated; and
- Q36.33 v) the discount rate(s) applied to the cash flow projections;
- Q36.34 Was the unit's (group of units') recoverable amount based on fair value less costs of disposal?

- If yes :
- the valuation technique(s) used to measure fair value less costs of disposal. However, an entity is not required to provide the disclosures provided by IFRS 13;
- Q36.35 if fair value less costs of disposal is not measured using a quoted price for an identical unit (group of units), an entity shall disclose:
- Q36.36 i) each key assumption on which management has based its determination of fair value less costs of disposal.
- ii) a description of management's approach to determining the value (or values) assigned to each key assumption, whether those values reflect past experience or, if appropriate, are consistent with external sources of information, and, if not, how and why they differ from past experience or external sources of information; and
- Q36.37 iiA) the level of the fair value hierarchy (see IFRS 13A) within which the fair value measurement is categorised in its entirety (without giving regard to the observability of 'costs of disposal').
- Q36.38 iiB) if there has been a change in valuation technique, the change and the reason(s) for making it.
- Q36.39 If fair value less costs of disposal is measured using discounted cash flow projections, the following information shall also be disclosed:
- Q36.40 iii) the period over which management has projected cash flows.
- Q36.41 iv) the growth rate used to extrapolate cash flow projections.
- Q36.42 v) the discount rate(s) applied to the cash flow projections.
- g) if a reasonably possible change in a key assumption on which management has based its determination of the unit's (group of units') recoverable amount would cause the unit's (group of units') carrying amount to exceed its recoverable amount:
- Q36.43 i) the amount by which the unit's (group of units') recoverable amount exceeds its carrying amount;
- Q36.44 ii) the value assigned to the key assumption; and
- iii) the amount by which the value assigned to the key assumption must change, after incorporating any consequential effects of that change on the other variables used to measure recoverable amount, in order for the unit's (group of units') recoverable amount to be equal to its carrying amount.
- Q36.45
- IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets
- Q37.1 Did the entity have any contingent assets or reimbursements?
- If yes :

- Where some or all of the expenditure required to settle a provision is expected to be reimbursed by another party, and that reimbursement is recognised in the statement of financial position, it shall be treated as a separate asset.
- Q37.2
- Q37.3 Did the entity have any provisions?
For each class of provision, an entity shall disclose:
- Q37.4 a) the carrying amount at the beginning and end of the period;
- b) additional provisions made in the period, including increases to existing provisions;
- Q37.5 c) amounts used (i.e. incurred and charged against the provision) during the period;
- Q37.6 d) unused amounts reversed during the period; and
- Q37.7 e) the increase during the period in the discounted amount arising from the passage of time and the effect of any change in the discount rate.
- Q37.8
- Q37.9 An entity shall disclose the following for each class of provision:
- a) a brief description of the nature of the obligation and the expected timing of any resulting outflows of economic benefits;
- Q37.10 b) an indication of the uncertainties about the amount or timing of those outflows;
- Q37.11 c) where necessary to provide adequate information, the major assumptions made concerning future events, as addressed in paragraph 48 of IAS 37; and
- Q37.12 d) the amount of any expected reimbursement, stating the amount of any asset that has been recognised for that expected reimbursement.
- Q37.13
- IAS 38 Intangible Assets**
- Q38.1 Did the entity recognise any intangible assets on its balance sheet?
If yes :
- An entity shall disclose the following for each class of intangible assets, distinguishing between internally generated intangible assets and other intangible assets:
- Q38.2
- Q38.3 a) whether the useful lives are indefinite or finite;
- b) the useful lives or the amortisation rates used for intangible assets with finite useful lives;
- Q38.4 c) the amortisation methods used for intangible assets with finite useful lives;
- Q38.5 d) the gross carrying amount and any accumulated amortisation (aggregated with accumulated impairment losses) at the beginning and end of the period;
- Q38.6 e) the line item(s) of the statement of comprehensive income in which any amortisation of intangible assets is included; and
- Q38.7

- f) a reconciliation of the carrying amount at the beginning and end of the period showing:
- Q38.8 i) additions, indicating separately those from internal development, those acquired separately, and those acquired through business combinations;
- Q38.9 ii) assets classified as held for sale or included in a disposal group classified as held for sale in accordance with IFRS 5 and other disposals;
- Q38.10 iii) increases or decreases during the period resulting from revaluations under paragraphs 75, 85 and 86 of IAS 38 and from impairment losses recognised or reversed in other comprehensive income in accordance with IAS 36 (if any);
- Q38.11 iv) impairment losses recognised in profit or loss during the period in accordance with IAS 36 (if any);
- Q38.12 v) impairment losses reversed in profit or loss during the period in accordance with IAS 36 (if any);
- Q38.13 vi) any amortisation recognised during the period;
- Q38.14 vii) net exchange differences arising on the translation of the financial statements into the presentation currency and on the translation of a foreign operation into the presentation currency of the entity; and
- Q38.15 viii) other changes in the carrying amount during the period.
- The classes of intangible assets are disaggregated (aggregated) into smaller (larger) classes if this results in more relevant information for the users of the financial statements.
- An entity discloses information on impaired intangible assets in accordance with IAS 36 Impairment of Assets in addition to the information required by paragraphs 118(e)(iii) to (v) of IAS 38 (see above).
- An entity discloses the nature and amount of any change in an accounting estimate relating to intangible assets that has a material effect in the current period or that is expected to have a material effect in subsequent periods, under IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors.
- Q38.16 Errors.
- Q38.17 Did the entity have any intangible assets assessed as having indefinite lives? If yes :
- An entity shall also disclose:
- Q38.18 a) the carrying amount of that asset;
- b) for that asset :
- Q38.19 i) the reasons supporting the assessment of an indefinite useful life; and
- ii) a description of the factor(s) that played a significant role in
- Q38.20 determining that the asset has an indefinite useful life.

An entity shall also disclose:

Q38.21 c) a description, the carrying amount and remaining amortisation period of any individual intangible asset that is material to the financial statements of the entity;

Q38.22 d) Did the entity initially recognise at fair value (see paragraph 44 of IAS 38) any intangible assets acquired by way of a government grant?

If yes :

An entity shall also disclose:

Q38.23 i) the fair value initially recognised for these assets;

Q38.24 ii) their carrying amount; and

Q38.25 iii) whether they are measured after recognition under the cost model or the revaluation model;

An entity shall also disclose:

Q38.26 e) the existence and carrying amounts of intangible assets whose title is restricted and the carrying amounts of intangible assets pledged as security for liabilities; and

Q38.27 f) the amount of contractual commitments for the acquisition of intangible assets.

Q38.28 Did the entity account for any intangible assets at revalued amounts?

If yes :

An entity shall disclose the following:

Q38.29 a) by class of intangible assets:

Q38.30 i) the effective date of the revaluation;

Q38.31 ii) the carrying amount of revalued intangible assets; and

Q38.32 iii) the carrying amount that would have been recognised had the revalued class of intangible assets been measured after recognition using the cost model as described in paragraph 74 of IAS 38;

b) in respect of the revaluation surplus relating to intangible assets:

Q38.33 i) the amount of the surplus at the beginning and end of the period;

Q38.34 ii) the changes during the period; and

Q38.35 iii) any restrictions on the distribution of the balance to shareholders; and

Q38.36 It may be necessary to aggregate the classes of revalued assets into larger classes for disclosure purposes.

Q38.37 Did the entity recognise any research and development expenditure as an expense?

If yes :

Q38.38 An entity shall disclose the aggregate amount of research and development expenditure recognised as an expense during the period.

IAS 40 Investment Property

- Q40.1 Does the entity have any investment property?
If yes :
An entity shall disclose:
- Q40.2 a) whether it applies the fair value model or the cost model;
- Q40.3 Does the entity apply the fair value model for any of its investment property?
If yes :
- Q40.4 b) whether, and in what circumstances, property interests held under operating leases are classified and accounted for as investment property;
c) when classification is difficult (see paragraph 14 of IAS 40), the criteria it uses to distinguish investment property from owner-occupied property and from property held for sale in the ordinary course of business;
e) the extent to which the fair value of investment property (as measured or disclosed in the financial statements) is based on a valuation by an independent valuer who holds a recognised and relevant professional qualification and has recent experience in the location and category of the investment property being valued;
- Q40.5 f) if there has been no valuation by an appropriately qualified independent valuer, that fact;
g) the amounts recognised in profit or loss for:
i) rental income from investment property;
ii) direct operating expenses (including repairs and maintenance) arising from investment property that generated rental income during the period;
iii) direct operating expenses (including repairs and maintenance) arising from investment property that did not generate rental income during the period; and
iv) where the entity has selected a different model (cost or fair value) to account for its investment property backing liabilities that pay a return linked directly to the fair value of, or the returns from, specified assets (including the investment property), the cumulative change in fair value recognised in profit or loss on a sale of investment property from a pool of assets in which the cost model is used into a pool in which the fair value model is used (see paragraph 32C of IAS 40);
h) the existence and amounts of restrictions on the realisability of investment property or the remittance of income and proceeds of disposal;
- Q40.6 and
- Q40.7 i) contractual obligations to purchase, construct or develop investment property or for repairs, maintenance or enhancements.

In addition to the disclosures required by paragraph 75 of IAS 40 (see above), an entity that applies the fair value model (as described in paragraphs 33 to 55 of IAS 40) shall disclose a reconciliation between the carrying amounts of investment property at the beginning and end of the period.

Q40.8

The reconciliation required by paragraph 76 of IAS 40 (see above) shall show the following:

a) additions, disclosing separately those additions resulting from acquisitions and those resulting from subsequent expenditure recognised in the carrying amount of an asset;

Q40.9

b) additions resulting from acquisitions through business combinations;

Q40.10

c) assets classified as held for sale or included in a disposal group classified as held for sale in accordance with IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations and other disposals;

Q40.11

d) net gains or losses from fair value adjustments;

Q40.12

e) the net exchange differences arising on the translation of the financial statements into a different presentation currency, and on translation of a foreign operation into the presentation currency of the reporting entity;

Q40.13

f) transfers to and from inventories and owner-occupied property; and

Q40.14

g) other changes.

Q40.15

Was the valuation obtained for investment property adjusted significantly for the purpose of the financial statements (e.g. to avoid double-counting of assets or liabilities that are recognised as separate assets and liabilities as described in paragraph 50 of IAS 40)?

If yes :

The entity shall disclose a reconciliation between the valuation obtained and the adjusted valuation included in the financial statements, showing separately the aggregate amount of any recognised lease obligations that have been added back, and any other significant adjustments.

Did the entity measure investment property using the cost model in IAS 16 Property, Plant and Equipment, because of the lack of a reliable fair value (see paragraph 53 of IAS 40 for the exceptional cases)?

Q40.16

If yes :

The reconciliation required by paragraph 76 of IAS 40 (see above) shall disclose amounts relating to that investment property separately from amounts relating to other investment property.

Q40.17

An entity shall disclose:

a) a description of the investment property;

Q40.18

b) an explanation of why fair value cannot be reliably measured;

Q40.19

- Q40.20 c) if possible, the range of estimates within which fair value is highly likely to lie; and
- d) on disposal of investment property not carried at fair value:
- Q40.21 i) the fact that the entity has disposed of investment property not carried at fair value;
- Q40.22 ii) the carrying amount of that investment property at the time of sale; and
- Q40.23 iii) the amount of gain or loss recognised.
- Q40.24 Did the entity apply the cost model for any of its investment property?
- If yes :
- In addition to the disclosures required by paragraph 75 of IAS 40 (see above), an entity that applies the cost model in paragraph 56 of IAS 40 shall also disclose:
- Q40.25 a) the depreciation methods used;
- Q40.26 b) the useful lives or the depreciation rates used;
- c) the gross carrying amount and the accumulated depreciation (aggregated with accumulated impairment losses) at the beginning and end
- Q40.27 of the period;
- d) a reconciliation of the carrying amount of investment property at the beginning and end of the period, showing the following:
- i) additions, disclosing separately those additions resulting from acquisitions and those resulting from subsequent expenditure recognised as an asset;
- Q40.28 ii) additions resulting from acquisitions through business combinations;
- Q40.29 iii) assets classified as held for sale or included in a disposal group classified as held for sale in accordance with IFRS 5 and other disposals;
- Q40.30 iv) depreciation;
- Q40.31 v) the amount of impairment losses recognised, and the amount of impairment losses reversed, during the period in accordance with IAS 36;
- Q40.32 vi) the net exchange differences arising on the translation of the financial statements into a different presentation currency, and on translation of a foreign operation into the presentation currency of the reporting entity;
- Q40.33 vii) transfers to and from inventories and owner-occupied property; and
- Q40.34 viii) other changes; and
- Q40.35 e) the fair value of investment property.
- Q40.37 Did the entity have any investment property for which fair value could not be measured reliably under the exceptional cases described in paragraph 53 of IAS 40?
- If yes :
- It shall disclose:

- Q40.38 a) a description of the investment property;
- Q40.39 b) an explanation of why fair value cannot be measured reliably; and
c) if possible, the range of estimates within which fair value is highly
- Q40.40 likely to lie.

© 2014. For information, contact Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

N.B : Les choix de réponses pour toutes les questions sont : Oui / Non / NA (Non applicable).

ANNEXE B : LISTE DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON

Company Name	NAICS	Secteur
COLLIERS INTL GROUP INC	531390	Services immobiliers ...
VALEANT PHARMACEUTICALS INTL	325412	Fabrication
YAMANA GOLD INC	212221	Extraction minière,
SHAW COMMUNICATIONS INC-CL B	515210	Industrie de l'information
CRESCENT POINT ENERGY CORP	211111	Extraction minière,
CAMECO CORP	212291	Extraction minière,
TOUCHSTONE EXPLORATION INC	211111	Extraction minière,
SAPUTO INC	311513	Fabrication
AECON GROUP INC	237310	Construction
NORTHLAND POWER INC	22111	Services publics
JUST ENERGY GROUP INC	424720	Commerce de gros
ALLIED PPTYS REAL ESTATE INV	531120	Services immobiliers ...
GABRIEL RESOURCES LTD	21222	Extraction minière,
CAPSTONE MINING CORP	212	Extraction minière,
WSP GLOBAL INC	541620	Services professionnels..
SEMAFO INC	21222	Extraction minière,
ITHACA ENERGY INC	211111	Extraction minière,
CONSTELLATION SOFTWARE INC	511210	Industrie de l'information
AUTOCANADA INC	4411	Commerce de détail
POTASH CORP SASK INC	325311	Fabrication
SUNCOR ENERGY INC	324110	Fabrication
NEXEN INC	211111	Extraction minière,
COLOSSUS MINERALS INC	212	Extraction minière,
PENN WEST PETROLEUM LTD	211111	Extraction minière,
AIR CANADA	481111	Transport et entreposage
JEAN COUTU GROUP	446110	Commerce de détail
CANADIAN OIL SANDS LTD	211111	Extraction minière,
RIOCAN REIT	531120	Services immobiliers ...
CAPITAL POWER CORP	2211	Services publics
NORBORD INC	321219	Fabrication

BIBLIOGRAPHIE

- Abdulrahman, A.-R. and K. Yusuf. 2004. "Interaction between compulsory and voluntary disclosure in Saudi Arabian corporate annual reports". *Managerial Auditing Journal*, vol. 19, n0 3, p. 351-360.
- Adams, C. A. 2004. "The ethical, social and environmental reporting-performance portrayal gap". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 17, n0 5, p. 731-757.
- Ajinkya, B., S. Bhojraj and P. Sengupta. 2005. "The Association between Outside Directors, Institutional Investors and the Properties of Management Earnings Forecasts". *Journal of Accounting Research*, vol. 43, n0 3, p. 343-376.
- Akerlof, G. A. 1970. "The Market for Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n0 3, p. 488-500.
- Akman, N. H. 2011. "The effect of IFRS adoption on financial disclosure: does culture still play a role". *American International Journal of Contemporary Research*, vol. 1, p. 6-17.
- Archambault, J. J. and M. E. Archambault. 2003. "A multinational test of determinants of corporate disclosure". *The International Journal of Accounting*, vol. 38, n0 2, p. 173-194.
- Ashbaugh, H. and M. Pincus. 2001. "Domestic Accounting Standards, International Accounting Standards, and the Predictability of Earnings". *Journal of Accounting Research*, vol. 39, n0 3, p. 417-434.
- Barnard, C. 1938. "The functions of the executive". *Cambridge/Mass.*
- Barry, C. B. and S. J. Brown. 1986. "Limited information as a source of risk". *The Journal of Portfolio Management*, vol. 12, n0 2, p. 66-72.
- Belkaoui, A., and A. L. Kahl. 1978. "Corporate financial disclosure in Canada, Canadian Certified General Accountants' Association". *Research Monograph No.1 of the Canadian Certified General Accountants Association, Vancouver.*

- Blanchette, M. 2013. "L'adoption des IFRS au Canada : une analyse empirique de l'incidence sur les états financiers = IFRS adoption in Canada : an empirical analysis of the impact on financial statements". *Association des comptables généraux accrédités du Canada*.
- Blanchette, M. and A. Desfleurs 2011. "Critical Perspectives on the Implementation of IFRS in Canada". *Journal of Global Business Administration*, vol. 3, p. 19-40
- Botosan, C. A. 1997. "Disclosure Level and the Cost of Equity Capital". *The Accounting Review*, vol. 72, n0 3, p. 323-349.
- Burnett, B. M., et al. 2015. "Earnings Quality: Evidence from Canadian Firms' Choice between IFRS and U.S. GAAP". *Accounting Perspectives*, vol. 14, n0 3, p. 212-249.
- Bushee, B. J. and C. Leuz. 2005. "Economic consequences of SEC disclosure regulation: evidence from the OTC bulletin board". *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, n0 2, p. 233-264.
- Buzby, S. L. 1974. "Selected items of information and their disclosure in annual reports". *Accounting Review*, p. 423-435.
- Buzby, S. L. 1975. "Company Size, Listed Versus Unlisted Stocks, and the Extent of Financial Disclosure". *Journal of Accounting Research*, vol. 13, n0 1, p. 16-37.
- Cahan, S. F., A. Rahman and H. Perera. 2005. "Global diversification and corporate disclosure". *Journal of International Accounting Research*, vol. 4, n0 1, p. 73-93.
- Cai, L., A. Rahman and S. Courtenay. 2014. "The Effect of IFRS Adoption Conditional Upon the Level of Pre-adoption Divergence". *The International Journal of Accounting*, vol. 49, n0 2, p. 147-178.
- Caron, M.-A. and C. H. Cho. 2009. "Positions des organisations: face à la gestion et à la communication environnementales". *Gestion*, vol. 34, n0 1, p. 59-67,54,56,58.
- Cerf, A. R. 1961. "Corporate reporting and investment decisions". *Public Accounting Research Program, Institute of Business and Economic Research, University of California*.

- Chen, C. J. and B. Jaggi. 2001. "Association between independent non-executive directors, family control and financial disclosures in Hong Kong". *Journal of Accounting and public policy*, vol. 19, n0 4, p. 285-310.
- Chen, J. C. and R. W. Roberts. 2010. "Toward a more coherent understanding of the organization–society relationship: A theoretical consideration for social and environmental accounting research". *Journal of Business Ethics*, vol. 97, n0 4, p. 651-665.
- Cho, C. H. and D. M. Patten. 2007. "The role of environmental disclosures as tools of legitimacy: A research note". *Accounting, Organizations and Society*, vol. 32, n0 7–8, p. 639-647.
- Cho, C. H. and D. M. Patten. 2008. "Did the GAO get it right? Another look at corporate environmental disclosure". *Social and Environmental Accountability Journal*, vol. 28, n0 1, p. 21-32.
- Chow, C. W. and A. Wong-Boren. 1987. "Voluntary Financial Disclosure by Mexican Corporations". *The Accounting Review*, vol. 62, n0 3, p. 533-541.
- Colmant, 2006. "Quelques réflexions sur la fidélité des images comptables". *Mimeo*.
- Cooke, T. E. 1989. "Voluntary corporate disclosure by Swedish companies". *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 1, n0 2, p. 171-195.
- Cooke, T. E. 1991. "An assessment of voluntary disclosure in the annual reports of Japanese corporations". *The International Journal of Accounting*, vol. 26, n0 3, p. 174-189.
- Cooke, T. E. 1992. "The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations". *Accounting and Business Research*, vol. 22, n0 87, p. 229-237.
- Cormier, D. 2013. "Relevance of Financial Reporting and Disclosure for Financial Markets under IFRS: Some Canadian Evidence". *Cahier de recherche*.
- Cormier, D. and M. Magnan. 2003. "Environmental reporting management: a continental European perspective". *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 22, n0 1, p. 43-62.
- Cormier, D., et al. 2006. "The association between capital markets, corporate governance, media coverage, and web-based disclosure: Some Canadian evidence". *Cahier de Recherche*, vol. 2, n0 1, p. 2-43.

- Cormier, D., I. Gordon and M. Magnan. 2004. "Corporate Environmental Disclosure: Contrasting Management's Perceptions with Reality". *Journal of Business Ethics*, vol. 49, n0 2, p. 143-165.
- Craswell, A. T. and S. L. Taylor. 1992. "Discretionary disclosure of reserves by oil and gas companies: An economic analysis". *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 19, n0 2, p. 295-308.
- De Teyssier, F. 1998. "Milieux financiers et communication". *Presses universitaires de France*.
- Depoers, F. 1999. "Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre volontaire d'information des sociétés cotées". *Thèse de sciences de gestion, université paris ix dauphine*.
- Depoers, F. 2000a. "A cost benefit study of voluntary disclosure: Some empirical evidence from French listed companies". *European Accounting Review*, vol. 9, n0 2, p. 245-263.
- Depoers, F. 2000b. "L'offre volontaire d'information des sociétés cotées : concept et mesure". *Comptabilité - Contrôle - Audit*, n0 2, p. 115-131.
- Diamond, D. W. and R. E. Verrecchia. 1991. "Disclosure, Liquidity, and the Cost of Capital". *The Journal of Finance*, vol. 46, n0 4, p. 1325-1359.
- Dodd, E. M. 1932. "For whom are corporate managers trustees?" *Harvard law review*, vol. 45, n0 7, p. 1145-1163.
- Dufour, D. 2007. "Divulgence financière et transition aux ias-ifs contenu et déterminants". *HAL*, vol. 0201, CD Rom
- Dumontier, P. and B. Raffournier. 1998. "Why firms comply voluntarily with IAS: An empirical analysis with Swiss data". *Journal of international financial management and accounting*, vol. 9, n0 3, p. 216-245.
- Dye, R. A. 1985. "Disclosure of nonproprietary information". *Journal of accounting research*, p. 123-145.
- E. Barbu, P. D., N. Feleaga, L. Feleaga. 2011. "Mandatory environmental disclosures by companies complying with IAS/IFRS: The case of France, Germany and the UK". *Cahier de recherche du CERAG*.

- Eng, L. L. and Y. T. Mak. 2003. "Corporate governance and voluntary disclosure". *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 22, n0 4, p. 325-345.
- Fama, E. F., & Miller, M. H. 1972. "The theory of finance". New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Fama, E. F. 1980. "Agency Problems and the Theory of the Firm". *Journal of Political Economy*, vol. 88, n0 2, p. 288-307.
- Fama, E. F. and M. C. Jensen. 1983. "Separation of Ownership and Control". *The Journal of Law and Economics*, vol. 26, n0 2, p. 301.
- Freeman, R. E. 2010. "Strategic management: A stakeholder approach". *Cambridge University Press*.
- Gabteni, H. d. L. B. a. H. 2010. "Voluntary financial disclosure, introduction of IFRS and the setting of a communication policy: An empirical test on SBF French firms using a publication score". *Cahier de recherche de DRM*, vol. N° 2010-09.
- Gabteni, H. 2011. "Construction d'un score de publication volontaire entendu comme une mesure de la communication financière en période pre/post ifrs". *Économie et société*.
- Gary, K. M., B. R. Clare and J. G. Sidney. 1995. "Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures By U.S., U.K. and Continental European Multinational Corporations". *Journal of International Business Studies*, vol. 26, n0 3, p. 555.
- Gaver, J. J. and K. M. Gaver. 1993. "Additional evidence on the association between the investment opportunity set and corporate financing, dividend, and compensation policies". *Journal of accounting and economics*, vol. 16, n0 1, p. 125-160.
- Gélard, G. 2014. "Les IFRS en voie de mondialisation". *Revue Française de Comptabilité*, vol. N°473, p. 4.
- Gibson, A. V. 2014. "International Financial Reporting Standards Implementation in Canada: The impact of IFRS Conversion on Canadian Public Banking Enterprises". *Thèse présentée comme exigence partielle du College of Business and Technology*.

- Glaum, M. and D. L. Street. 2003. "Compliance with the Disclosure Requirements of Germany's New Market: IAS Versus US GAAP". *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 14, n0 1, p. 64-100.
- Gray, R., R. Kouhy and S. Lavers. 1995. "Corporate social and environmental reporting". *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 8, n0 2, p. 47-77.
- Guimard, A. 2007. "La communication financière : théorie et pratique". *Paris, Economica*.
- Guyot, M. 2013. "Communication financière volontaire des sociétés françaises sur l'actif immatériel et sa perception par le marché". Thèse doctorat de *TELECOM & Management SudParis*.
- Healy, P. M. and K. G. Palepu. 2001. "Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature". *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, n0 1, p. 405-440.
- Hettler, B. 2015. "Disclosure Practices of Dual Class Firms: An Examination of Voluntary and Mandatory Reporting". *Kent State University*.
- Hilliard, T. 2013. "The Effects of Adopting IFRS: The Canadian Experience". *Business Administration Dissertations, Georgia State University*, vol. 19.
- Hoarau, C. and R. Teller. 2006. "Identités et dilemmes". *Comptabilité-Contrôle-Audit*, vol. 12, n0 2, p. 3-7.
- Hodgdon, C., R. H. Tondkar, A. Adhikari and D. W. Harless. 2009. "Compliance with International Financial Reporting Standards and auditor choice: New evidence on the importance of the statutory audit". *The International Journal of Accounting*, vol. 44, n0 1, p. 33-55.
- Hope, O. K. 2003. "Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts' forecast accuracy: An international study". *Journal of accounting research*, vol. 41, n0 2, p. 235-272.
- Horton, J., G. Serafeim and I. Serafeim. 2013. "Does Mandatory IFRS Adoption Improve the Information Environment?". *Contemporary Accounting research*, vol. 30, n0 1, p. 388-423.

- Hossain, M., M. H. B. Perera and A. R. Rahman. 1995. "Voluntary disclosure in the annual reports of New Zealand companies". *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 6, n0 1, p. 69-87.
- Huang, C.-L. and F.-H. Kung. 2010. "Drivers of environmental disclosure and stakeholder expectation: Evidence from Taiwan". *Journal of Business Ethics*, vol. 96, n0 3, p. 435-451.
- Hubert De La Bruslerie, H. G. 2011. "Voluntary financial disclosure, the introduction of IFRS and long-term communication policy: An empirical test on French firms". *Multinational Financial Society MFS*.
- Iatridis, G. E. 2012. "Voluntary IFRS disclosures: Evidence from the transition from UK GAAP to IFRSs". *Managerial Auditing Journal*, vol. 27, n0 6, p. 573-597.
- Inchausti, B. G. 1997. "The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms". *European Accounting Review*, vol. 6, n0 1, p. 45-68.
- Jaggi, B. and P. Y. Low. 2000. "Impact of Culture, Market Forces, and Legal System on Financial Disclosures". *International Journal of Accounting*, vol. 35, n0 4, p. 495-519.
- Jensen, M. C. and W. H. Meckling. 1976. "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure". *Journal of financial economics*, vol. 3, n0 4, p. 305-360.
- Jensen, M. C. 1986. "Agency cost of free cash flow, corporate finance, and takeovers". *Corporate Finance, and Takeovers. American Economic Review*, vol. 76, n0 2, p. 323-329.
- Kanto, A. J. and H. J. Schadewitz. 1997. "A multidimensional model for the disclosure policy of a firm". *Scandinavian Journal of Management*, vol. 13, n0 3, p. 229-249.
- Khan, S. A., et al. 2014. "Do IFRS Based Earnings Announcements Have More Information Content than Canadian GAAP Based Earnings Announcements?". *Accounting Perspectives*, vol. 14, n0 3, p. 276-302.
- Khan, S., M. Anderson, H. Warsame and M. Wright. 2015. "Do IFRS-Based Earnings Announcements Have More Information Content than Canadian

- GAAP-Based Earnings Announcements? " *Accounting Perspectives*, vol. 14, n0 3, p. 276-302.
- Khemakhem, H. 2008. "L'impact attendu de l'adoption des IAS/IFRS sur le marché financier français,". *HAL*, vol. 0201.
- Lang, M. and R. Lundholm. 1993. "Cross-Sectional Determinants of Analyst Ratings of Corporate Disclosures". *Journal of Accounting Research*, vol. 31, n0 2, p. 246-271.
- Leftwich, R. W., R. L. Watts and J. L. Zimmerman. 1981. "Voluntary corporate disclosure: The case of interim reporting". *Journal of accounting research*, p. 50-77.
- Léger, J. 2003. "la communication financière bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière". *Dunod, Paris*.
- Leuz, C. and R. E. Verrecchia. 2000. "The Economic Consequences of Increased Disclosure". *Journal of Accounting Research*, p. 91-124.
- Leuz, C. 2003. "IAS Versus U.S. GAAP: Information Asymmetry–Based Evidence from Germany's New Market". *Journal of Accounting Research*, vol. 41, n0 3, p. 445-472.
- Liu, G. and J. Sun. 2015. "Did the Mandatory Adoption of IFRS Affect the Earnings Quality of Canadian Firms? " *Accounting Perspectives*, vol. 14, n0 3, p. 250-275.
- Marie-Josée, L. and C. Denis. 2013. "Market assessment of intangibles and voluntary disclosure about innovation: the incidence of IFRS". *Review of Accounting and Finance*, vol. 12, n0 3, p. 286-304.
- Marois, B. and P. Bompont. 2004. "Gouvernement d'entreprise et communication financière". *Economica*.
- M. Glaum, j. B., A. Grothe and T. Oberdorster. 2013. "Introduction of International Accounting Standards, Disclosure Quality and Accuracy of Analysts' Earnings Forecasts". *European Accounting Review*, vol. 22, n0 1, p. 79–116.
- Martinez, I. and M. Saboly. 2003. "Les alertes aux résultats : la transparence comme alibi?". *Cahier de recherche, IAE Toulouse*, vol. 153, p. 1-20.

- Martinez, I. 2008. "Communication environnementale et coût des fonds propres: Le cas des entreprises du SBF120, " *HAL*, vol. 0201., CD Rom
- McLaughlin, R. and A. Safieddine. 2008. "Regulation and information asymmetry". *Journal of Financial Regulation and Compliance*, vol. 16, n0 1, p. 59-76.
- McNally, G. M., L. H. Eng and C. R. Hasseldine. 1982. "Corporate financial reporting in New Zealand: An analysis of user preferences, corporate characteristics and disclosure practices for discretionary information". *Accounting and Business Research*, vol. 13, n0 49, p. 11-20.
- Meek, G. K., C. B. Roberts and S. J. Gray. 1995. "Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental European multinational corporations". *Journal of international business studies*, vol. 26, n0 3, p. 555-572.
- Mercier, S. 2001. "L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique: une synthèse de la littérature". *Présenté au Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*.
- Michaïlesco, C. 1999. "Une étude empirique des déterminants de la qualité de l'information diffusée par les entreprises françaises au cours de la période 1991-1995". *Comptabilité - Contrôle - Audit*, n0 1, p. 83.
- Michalisin, M. D. and G. P. White. 2000. "Validity of annual report assertions about quality: An empirical study". *The Mid - Atlantic Journal of Business*, vol. 36, n0 2/3, p. 103-122.
- Michaïlesco, C. 2001. "La stratégie de communication financière des entreprises—le cas de la diffusion d'informations sur le capital immatériel. " *5ème colloque du Centre de Recherche en Information et Communication*.
- Miihkinen, A. 2008. "Efficiency of authoritative disclosure recommendations Evidence from IFRS transition disclosure in Finland". *Journal of Financial Regulation and Compliance*, vol. 16, n0 4, p. 384-413.
- Mitchell, R. K., B. R. Agle and D. J. Wood. 1997. "Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts". *Academy of management review*, vol. 22, n0 4, p. 853-886.

- Neu, D., H. Warsame and K. Pedwell. 1998. "Managing public impressions: environmental disclosures in annual reports". *Accounting, organizations and society*, vol. 23, n0 3, p. 265-282.
- Nordlund, B. 2010. "Need for disclosure regarding property valuations in financial reports according to IFRS". *Journal of Property Investment and Finance*, vol. 28, n0 5, p. 333-353.
- Owusu-Ansah, S. 1998. "The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe". *The International Journal of Accounting*, vol. 33, n0 5, p. 605-631.
- Patelli, L. and A. Prencipe. 2007. "The relationship between voluntary disclosure and independent directors in the presence of a dominant shareholder". *European Accounting Review*, vol. 16, n0 1, p. 5-33.
- Pfeffer, K., et al. 2012. "Convergence to IFRS: The Canadian experience". *Journal of Corporate Accounting & Finance*, vol. 23, n0 6, p. 29-36.
- Raffournier, B. 1995. "The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies". *European accounting review*, vol. 4, n0 2, p. 261-280.
- Ralf, E. and W. Alfred. 2005. "Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earnings Management". *The Accounting Review*, vol. 80, n0 4, p. 1101-1124.
- Riahi-Belkaoui, A. 2003. "Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: a study of the resource-based and stakeholder views". *Journal of Intellectual capital*, vol. 4, n0 2, p. 215-226.
- Roberts, R. W. 1992. "Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory". *Accounting, Organizations and Society*, vol. 17, n0 6, p. 595-612.
- Singhvi, S. S. and H. B. Desai. 1971. "An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure". *The Accounting Review*, vol. 46, n0 1, p. 129-138.
- Smith, C. W. and J. B. Warner. 1979. "On financial contracting". *Journal of Financial Economics*, vol. 7, n0 2, p. 117-161.

- Smith, C. W. and R. L. Watts. 1992. "The investment opportunity set and corporate financing, dividend, and compensation policies". *Journal of financial Economics*, vol. 32, n0 3, p. 263-292.
- Sougné, D. and A. Ajina. 2010. "L'impact de la communication financière sur l'asymétrie d'informations et la liquidité des entreprises françaises cotées". *5ème Colloque International Finance & Stratégies de Développement*.
- Street, D. L. and S. J. Gray. 2002. "Factors influencing the extent of corporate compliance with International Accounting Standards: summary of a research monograph". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 11, n0 1, p. 51-76.
- Thornton, D. B. 2015. "Different Conceptual Accounting Frameworks for Public and Private Enterprises: Commentary on Canada's IFRS Transition and Suggestions for International Empirical". *Accounting Perspectives*, vol. 14, n0 3, p. 168-189.
- Tsalavoutas, I. 2011. "Transition to IFRS and compliance with mandatory disclosure requirements: What is the signal? " *Advances in Accounting*, vol. 27, n0 2, p. 390-405.
- Ullmann, A. A. 1985. "Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U. S. Firms". *The Academy of Management Review*, vol. 10, n0 3, p. 540-557.
- Van der Laan Smith, J., A. Adhikari and R. H. Tondkar. 2005. "Exploring differences in social disclosures internationally: A stakeholder perspective". *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 24, n0 2, p. 123-151.
- Verrecchia, R. E. 1983. "Discretionary disclosure". *Journal of Accounting and Economics*, vol. 5, p. 179-194.
- Verrecchia, R. E. 2001. "Essays on disclosure". *Journal of Accounting and Economics*, vol. 32, n0 1, p. 97-180.
- Viana, R. C. 2008. "The transition to IFRS: disclosures by Portuguese listed companies." *Universidade do Porto, Faculdade de Economia do Porto*, vol. 1, p. 1-21.
- Wallace, R. S. O. and K. Naser. 1995. "Firm-specific determinants of the comprehensiveness of mandatory disclosure in the corporate annual reports of

firms listed on the stock exchange of Hong Kong". *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 14, n0 4, p. 311-368.

Warwick Stent, M. B., Jill Hooks. 2013. "What Firms' Discretionary Narrative Disclosures Reveal About the Adoption of International Financial Reporting Standards". *Australian Accounting Review*, vol. 23, n0 3, p. 252–263.

Watts, R. L. and J. L. Zimmerman. 1978. "Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards". *The Accounting Review*, vol. 53, n0 1, p. 112-134.

Wiseman, J. 1982. "An evaluation of environmental disclosures made in corporate annual reports". *Accounting, Organizations and Society*, vol. 7, n0 1, p. 53-63.

Zarzeski, M. T. 1996. "Spontaneous harmonization effects of culture and market forces on accounting disclosure practices". *Accounting Horizons*, vol. 10, n0 1, p. 18.