

Importance et rôle des normes IFRS dans l'amélioration de la communication financière en temps de crise Covid-19

Importance and role of IFRS in improving financial communication in times of crisis Covid-19

BENDDIH Mbarek

Docteur en sciences de gestion

Faculté des sciences Juridiques, Économiques et sociales

MARRAKECH – CADI AYYAD

LABORATOIRE INTERDISCIPLINAIRE DE RECHERCHES ET D'ÉTUDES EN MANAGEMENT DES ORGANISATIONS ET DROIT DE L'ENTREPRISE

Maroc

EL IDRISSE RIOUI Samia

Docteur en sciences de gestion

Faculté des sciences Juridiques, Économiques et sociales

MARRAKECH – CADI AYYAD

LABORATOIRE INTERDISCIPLINAIRE DE RECHERCHES ET D'ÉTUDES EN MANAGEMENT DES ORGANISATIONS ET DROIT DE L'ENTREPRISE

Maroc

NIMI Ismail

Docteur en sciences de gestion

Faculté des sciences Juridiques, Économiques et sociales

MARRAKECH – CADI AYYAD

LABORATOIRE INTERDISCIPLINAIRE DE RECHERCHES ET D'ÉTUDES EN MANAGEMENT DES ORGANISATIONS ET DROIT DE L'ENTREPRISE

Maroc

Date de soumission : 25/12/2023

Date d'acceptation : 02/06/2024

Pour citer cet article :

BENDDIH.M. & AL (2024) «Importance et rôle des normes IFRS dans l'amélioration de la communication financière en temps de crise Covid-19 », Revue Française d'Économie et de Gestion «Volume 5 : Numéro 6 » pp : 402 – 423.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé :

La transition progressive vers le nouveau référentiel comptable international, communément désigné sous le nom d'IAS-IFRS, a instauré un impératif de communication accrue pour les entreprises concernées. Dans ce contexte, l'adoption des normes IFRS a suscité un intérêt particulier quant à son impact sur le niveau de divulgation financière des entreprises, notamment durant la période de crise liée à la pandémie de Covid-19, couvrant les exercices allant du 1er janvier 2019 au 31 décembre 2020. Notre étude se focalise sur l'analyse de la stratégie de communication financière adoptée par les groupes marocains cotés à la bourse de Casablanca, en utilisant un indice permettant de mesurer l'ampleur de l'impact de la pandémie sur leurs états financiers. Parallèlement, nous examinons également l'interaction entre cet indice et les divers déterminants de la divulgation financière, en mettant en lumière les facteurs liés à l'adoption des normes IFRS ainsi que les caractéristiques internes propres à chaque entreprise.

Mots clés : IAS-IFRS, divulgation, indice de publication

Abstract

The gradual transition to the new international accounting framework, commonly referred to as IAS-IFRS, has imposed a need for increased communication on the concerned enterprises. In this context, the adoption of IFRS standards has generated particular interest regarding its impact on the level of financial disclosure by companies, especially during the crisis period associated with the Covid-19 pandemic, covering the financial years from January 1, 2019, to December 31, 2020. Our study focuses on analyzing the financial communication strategy adopted by Moroccan listed groups on the Casablanca Stock Exchange, using an index to measure the extent of the pandemic's impact on their financial statements. Additionally, we examine the interaction between this index and various determinants of financial disclosure, highlighting factors related to the adoption of IFRS standards as well as internal characteristics specific to each company.

Keywords: IAS-IFRS, disclosure, publication score

Introduction

La pandémie de coronavirus 2019 (COVID-19) touche l'économie et les marchés financiers. Les entités doivent faire face à des facteurs souvent associés à un ralentissement économique général. Ces facteurs comprennent, sans s'y limiter, la volatilité et l'érosion des marchés financiers, la détérioration du crédit, les problèmes de liquidité, une intervention accrue des pouvoirs publics, la hausse du chômage, la baisse généralisée des dépenses discrétionnaires des consommateurs, l'augmentation des niveaux de stocks, la réduction de la production en raison de la baisse de la demande, les licenciements et les mises à pied, ainsi que d'autres activités de restructuration. Les circonstances actuelles pourraient déboucher sur un ralentissement économique encore plus marqué qui pourrait avoir un impact négatif prolongé sur les résultats financiers d'une entité.

Dans sa déclaration sur l'importance de fournir de l'information relative à la COVID-19 (Statement on Importance of Disclosure about COVID-19, en anglais seulement) publiée le 29 mai 2020, l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) souligne à quel point « il est important, surtout dans un contexte où l'incertitude est accrue, que les rapports financiers contiennent des informations suffisamment transparentes et propres à l'entité sur les incertitudes inhérentes aux jugements et aux estimations. Les informations fournies devraient expliquer toute incidence significative de la pandémie sur les actifs, les passifs, la situation de trésorerie, la solvabilité et la continuité de l'exploitation, si cela est pertinent, ainsi que sur des éléments tels que les incertitudes, hypothèses, sensibilités, inducteurs de résultats, stratégies, risques et perspectives d'avenir qui sont importants. Il est essentiel de dresser un portrait clair de la situation dans les états financiers et le rapport de gestion pour répondre aux besoins d'information des investisseurs et garder leur confiance. Les émetteurs ne devraient pas se limiter à des énoncés standard sur la COVID-19 elle-même, mais plutôt expliquer i) l'incidence ou l'incidence attendue de la pandémie sur leur performance financière, leur situation financière et leurs flux de trésorerie ; ii) les modifications qu'ils ont apportées à leur stratégie et à leurs objectifs pour tenir compte de la pandémie; et iii) les mesures qu'ils ont prises pour faire face aux conséquences de la pandémie et les atténuer. ».

A côté de l'information obligatoire, les managers se doivent de publier volontairement des informations à caractères financiers et non financiers, se rapportant aux différents aspects du fonctionnement de l'entreprise. Le but en est de promouvoir l'image de l'entreprise auprès de ses différents partenaires et de développer sa crédibilité et son attractivité sur des marchés de plus en plus concurrentiels. Les avantages que peut tirer une entreprise de sa stratégie de

communication, sont très divers : faciliter son accès à l'épargne publique, faciliter l'augmentation de son capital, entretenir son image auprès des actionnaires et des investisseurs, connaître la manière dont elle est perçue par le marché, etc. En ce sens, l'information comptable montre clairement la qualité de gestion des dirigeants et les perspectives de développement des activités de l'entreprise comme elle joue un rôle déterminant dans la construction et la promotion de son image financière. Eu égard aux autres formes de communication, la communication financière est focalisée sur l'entreprise elle-même. Elle véhicule des messages en vue d'informer et convaincre les différentes parties prenantes de la légitimité de ses activités et de ses résultats. C'est à travers cette communication que les dirigeants développent l'identité et l'image de l'entreprise voire même sa notoriété.

Le présent travail tente de répondre à la problématique suivante :

« Quel est l'impact de l'adoption des normes IFRS sur la communication financière des sociétés cotées à la BC en temps de crise ? »

Pour aborder cette question de recherche, nous adoptons une approche quantitative en utilisant l'économétrie de panel pour analyser un échantillon d'entreprises marocaines non financières cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019-2020, marquée par la crise Covid-19. Nous entamons notre étude en explorant le cadre théorique de la divulgation volontaire et l'impact potentiel des normes IFRS sur son ampleur. Ensuite, nous présentons une revue de la littérature et formulons nos hypothèses. Après avoir exposé la méthodologie choisie, nous concluons en discutant et interprétant les résultats de notre étude.

1. Analyse documentaire et hypothèses de recherche

1.1 La communication financière: cadre théorique, définition et typologie

1.1.1. Cadre théorique

La communication financière implique l'utilisation du langage pour décrire les situations financières ou les stratégies d'une entreprise, et elle est devenue une activité distincte dans le domaine économique. Trois théories ont été développées pour expliquer l'importance accordée par les chercheurs à l'information financière.

- **Divulgence et asymétrie d'information**

La première théorie, élaborée à partir des recherches d'Akerlof (1970), met en lumière l'existence d'une asymétrie d'information, partiellement désirée par certaines parties prenantes lors d'une transaction. Par définition, l'information proposée par chaque partie à la transaction, à l'autre partie est biaisée afin d'en obtenir plus de bénéfice. Cette représentation s'appuie sur l'idée que la divulgation est une réponse à l'asymétrie informationnelle qui règne sur le marché

financier, les entreprises 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 élévation du coût de son financement (Healy et Palepu, 2001).

- **Divulgence et théorie de l'agence.**

La deuxième théorie, appelée théorie de l'agence, formulée par Jensen et Meckling (1976), postule que les actionnaires consentent à déléguer la gestion aux dirigeants en échange de la transparence de leurs actions et de leurs résultats. Toutefois, ces derniers peuvent privilégier leurs propres intérêts au détriment de ceux des autres parties prenantes. Ils peuvent être amenés à dissimuler les aspects défavorables de leur politique à travers le rapport annuel. Ce comportement opportuniste conduit à l'apparition de trois types de coûts: coûts de contrôle, coûts de dédouanements et coûts résiduels. La publication financière est un moyen efficace pour surveiller les managers.

- **Divulgence et théorie positive de la comptabilité**

La troisième théorie, la théorie positive de la comptabilité (Watts et Zimmerman 1986, 1990), avance que les rapports comptables publiés ne garantissent pas nécessairement la transparence, car ils peuvent être sujets à des manipulations non frauduleuses. Ces manipulations peuvent influencer l'opinion des investisseurs de manière biaisée.

Ces trois théories forment le fondement de la recherche sur la divulgation financière.

1.1.2. Définition :

De nombreux auteurs ont tenté de définir cette notion. Selon Gibbins et al (1990), la publication financière peut être définie « comme étant toute communication délibérée d'informations financières, quantitatives ou qualitatives, obligatoires ou volontaires véhiculées par des supports formels ou informels ».

Selon Delerck et Martinz (2004), la communication financière se distingue par son objectif qui correspond à la satisfaction des enjeux stratégiques et par la nature des informations communiquées au marché.

Selon Onnée et Chekhar (2006), la définition de la communication financière intègre une dimension stratégique. Ces auteurs précisent que la communication financière est un processus intégré dans la stratégie qui vise à mieux faire connaître l'entreprise et ses dirigeants, promouvoir son image et exprimer ses valeurs auprès des investisseurs et autres parties prenantes, en développant des outils de communication qui permettent d'entretenir avec eux des relations à long terme.

Selon Nejjar (2011) la communication financière est définie comme un système cohérent organisé et finalisé d'échanges de flux d'informations financières et extra financières entre l'entreprise, à travers ses porte-paroles et ses parties prenantes, par le biais d'outils de plus en plus sophistiqués pour la transparence, la continuité et la réactivité de son discours.

Sur la base de la lecture de ces définitions, il apparaît que la communication financière a connu une évolution considérable. Elle est passée d'une simple publicité financière vers une vraie stratégie de communication financière regroupant l'ensemble des informations financières et s'adressant à tous les partenaires de l'entreprise. A la lumière de cette évolution, il n'est pas suffisant pour l'entreprise d'être connue, vue et lue. Mais il est nécessaire d'être plus crédible en instaurant une communication de confiance entre elle et un public de plus en plus exigeant.

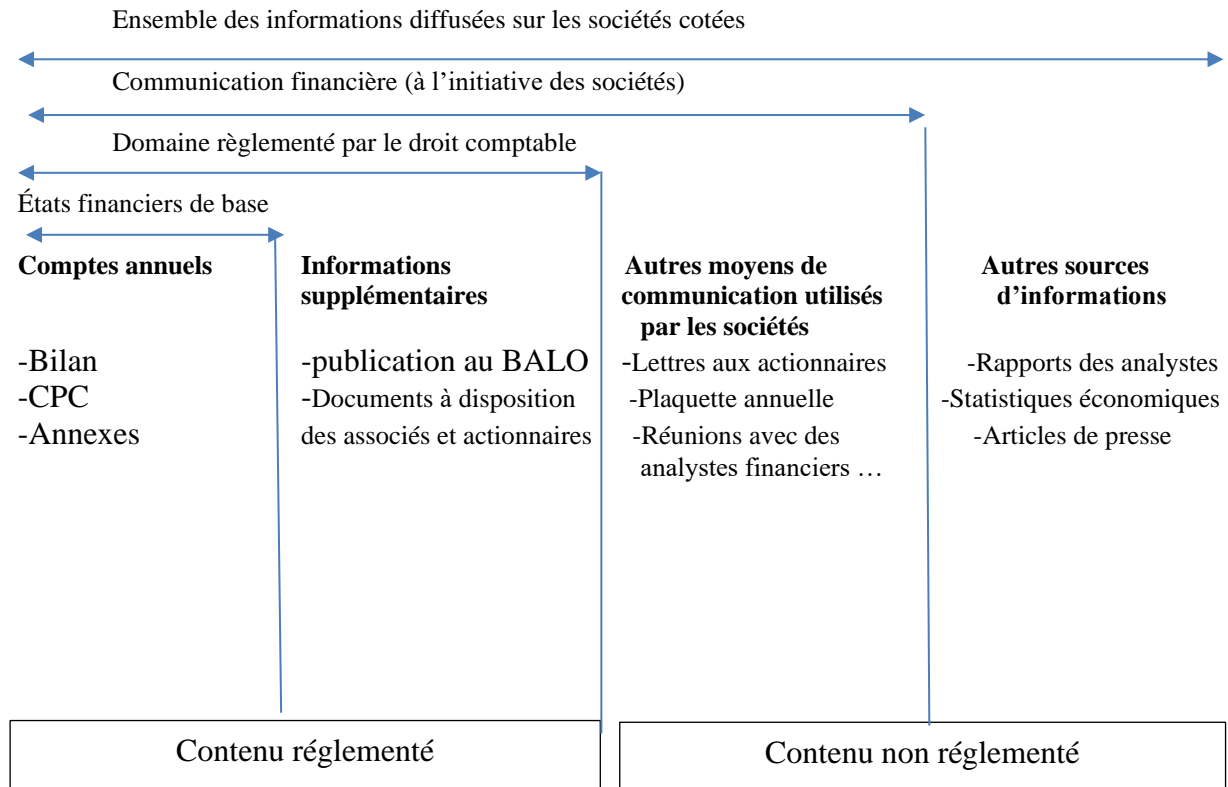
1.1.3. Typologies de la communication financière

Deux types de publication sont distingués : les publications réglementées dites obligatoires et les communications non réglementées (volontaires).

- **Les publications obligatoires**

La comptabilité sert à fournir des informations aux associés, aux épargnants, aux salariés et à d'autres tiers. Le législateur vise à protéger leurs intérêts en imposant aux entreprises de publier un minimum d'informations sur leur situation financière. On distingue les informations occasionnelles et les informations permanentes, les informations spéciales pour les sociétés faisant appel public à l'épargne et les informations pro forma.

Figure 1 : Les informations disponibles sur les sociétés cotées



source : FASB

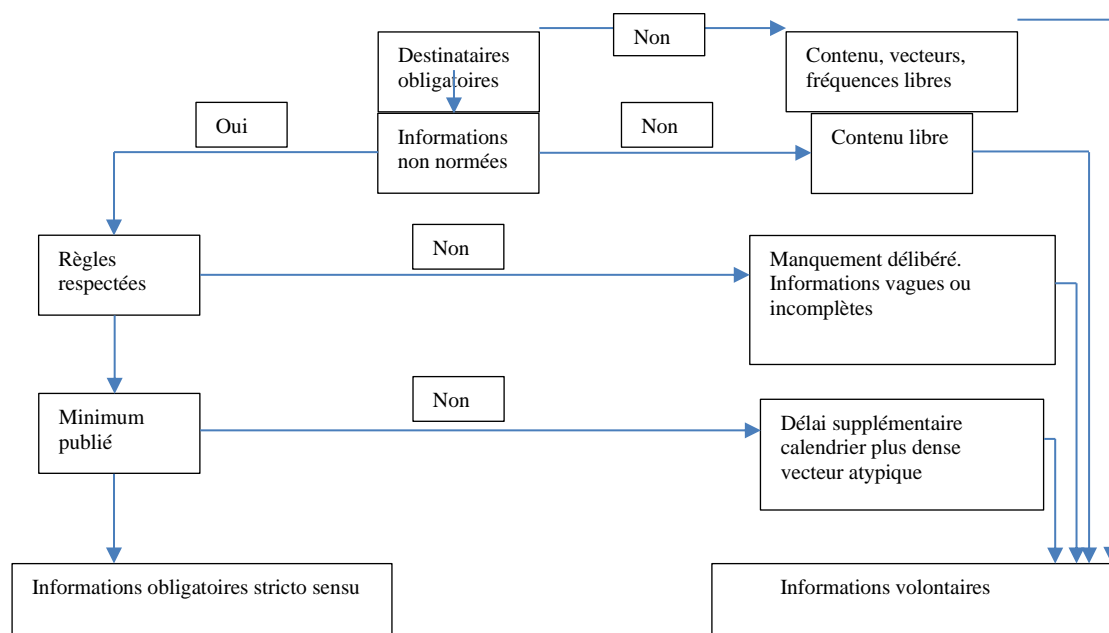
• **Les publications non normées (volontaires)**

Dans la pratique, le cadre légal et réglementaire en matière de publication est dépassé par les sociétés. Les dirigeants procèdent à la diffusion des informations facultatives pour compléter et améliorer l'image comptable de leur société. L'information volontaire peut être définie de manière simple et par comparaison avec les informations obligatoires. Selon F Pourtier (2004)¹, « Tout ce qui n'est pas normé ou obligatoire est donc volontaire ». Il est donc possible de savoir où commence le champ discrétionnaire des dirigeants et non de le délimiter. Par conséquent, alors que la liste des informations obligatoires est limitée, celle des informations facultatives est illimitée.

¹ Frédéric Pourtier, Op cit, p 85

En comparaison avec les informations considérées comme "obligatoires", l'identification des éléments "volontaires" peut être effectuée en suivant la séquence ci-dessous, qui reprend les critères énoncés précédemment :

Figure 2 : Distinction informations obligatoires et informations volontaires



Source : auteurs

La politique d'information du dirigeant se compose de deux éléments. Le premier, considéré comme incompressible et défini par la loi, découle des obligations légales de publication. Le second élément est considéré comme une zone de liberté et de discrétion dont dispose le comptable de l'entreprise. Ainsi, la politique comptable vise non seulement à optimiser les choix comptables, mais également à favoriser la communication financière.

1.2 Revue de littérature et développement des hypothèses

1.2.1 Le passage aux normes IFRS et communication financière en période de crise

L'introduction obligatoire des normes IFRS dans plusieurs juridictions a suscité un intérêt croissant quant à son impact sur la communication financière des entreprises. Les raisons invoquées pour justifier cette transition étaient principalement axées sur l'amélioration de la qualité de l'information financière, la transparence accrue des rapports financiers, ainsi que la réduction de l'asymétrie d'information sur le marché (Daske et Gebhardt, 2006).

De manière similaire, Healy et Palepu (2001) ont avancé que l'adoption des IFRS pouvait réduire l'asymétrie de l'information et le coût du capital, améliorant ainsi la communication entre les gestionnaires et les actionnaires. Cette perspective s'appuie sur l'idée que des normes

comptables uniformes facilitent la comparabilité des états financiers entre les entreprises et renforcent la confiance des investisseurs dans les informations divulguées.

Les recherches empiriques ont également examiné l'impact des IFRS sur la divulgation volontaire. Par exemple, Leuz et Verrecchia (2000) ont constaté que les entreprises adoptant les IFRS présentaient un plus grand niveau de "roulement des actions" et des "écarts entre les cours acheteur et vendeur" plus faibles que celles appliquant les normes nationales. Cela suggère une réaction positive des investisseurs à une divulgation plus transparente conforme aux IFRS.

De plus, plusieurs études ont analysé la relation entre l'adoption des IFRS et la précision des prévisions des analystes, un indicateur indirect de la qualité de la divulgation volontaire. Les résultats montrent généralement une amélioration de la précision des prévisions après l'adoption des IFRS, ce qui suggère une meilleure compréhension et une confiance accrue dans les informations financières divulguées par les entreprises (Ashbaugh et Pincus, 2001 ; Bae et al., 2008 ; Cheong et al., 2010 ; Ernstberger et al., 2008 ; Hodgdon et al., 2008 ; Horton et al., 2013 ; Houque et al., 2014 ; Tan et al., 2011 ; Turki et al., 2016).

Cependant, des résultats divergents ont également été observés. Par exemple, Ding et al. (2017) ont noté une diminution de la précision des prévisions des analystes après l'adoption des IFRS en Chine. Cette diversité de résultats souligne la complexité de l'impact des IFRS sur la divulgation volontaire et met en évidence la nécessité de recherches supplémentaires pour comprendre pleinement cette relation.

La crise de la Covid-19 a mis en lumière l'importance d'une communication financière transparente et fiable. Les normes IFRS, avec leur approche harmonisée de la comptabilité et de la communication financière, peuvent jouer un rôle crucial à cet égard en améliorant la comparabilité et la qualité des informations fournies par les entreprises.

- **Améliorant la comparabilité des informations financières:** Les normes IFRS exigent des entreprises de présenter leurs états financiers de manière uniforme, ce qui facilite la comparaison des performances entre les entreprises et les secteurs. Cette comparabilité accrue est particulièrement importante en période de crise, lorsque les investisseurs et les autres parties prenantes ont besoin d'informations fiables pour prendre des décisions éclairées.
- **Renforçant la transparence des informations financières:** Les normes IFRS exigent des entreprises de fournir des informations plus détaillées sur leurs activités et leurs résultats financiers. Cette transparence accrue permet aux investisseurs et aux autres

parties prenantes de mieux comprendre la situation financière et les risques auxquels l'entreprise est confrontée.

- **Réduisant l'asymétrie d'information:** En améliorant la comparabilité et la transparence des informations financières, les normes IFRS peuvent contribuer à réduire l'asymétrie d'information entre les entreprises et les marchés. Cela permet aux investisseurs de prendre des décisions plus éclairées et de réduire le coût du capital pour les entreprises.

En conclusion, les normes IFRS peuvent jouer un rôle important dans l'amélioration de la communication financière en temps de crise. En effet, elles peuvent améliorer la comparabilité, la transparence et la fiabilité des informations financières, ce qui est essentiel pour les investisseurs et les autres parties prenantes pour prendre des décisions éclairées.

H1 : L'adoption volontaire des normes IAS-IFRS pourrait permettre une amélioration de la communication financière en temps de crise

1.2.2 Caractéristiques des entreprises et divulgation volontaire en temps de crise

L'étude théorique portant sur les déterminants de la communication financière des entreprises, basée sur la théorie de l'agence, l'asymétrie de l'information et la théorie positive de la comptabilité, a révélé que les caractéristiques propres aux entreprises jouent un rôle explicatif crucial dans ce processus. Ainsi, nous avons choisi de les considérer comme des variables de contrôle dans notre modèle de recherche. Plusieurs études antérieures ont établi des liens entre la communication financière et les caractéristiques des entreprises. Citons notamment les travaux de Firth (1979) au Royaume-Uni, Lang et Lundholm (1993) ainsi que Miller et Piotroski (2000) aux États-Unis, Wallace et al. (1994) en Espagne, Raffournier (1995) en Suisse, Debreceny et al. (2002) dans un contexte international, et Xiao et al. (2004) en Chine. Ces caractéristiques englobent la performance, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, le niveau d'endettement et la présence sur les marchés étrangers. Elles seront intégrées dans nos modèles en tant que variables de contrôle.

- ***La performance de l'entreprise :***

La justification des publications volontaires repose principalement sur la qualité des informations diffusées, un concept initialement élaboré dans les modèles analytiques de Verrechia (1983) et Dye (1985). Cette notion a fait l'objet de nombreuses études empiriques, mettant en lumière son importance, notamment en période de crise. Une étude significative menée par Miller (2002) sur un échantillon de 80 entreprises a mis en évidence l'impact de la performance des entreprises sur leur propension à divulguer des informations prévisionnelles.

Les résultats de cette recherche ont révélé une corrélation positive entre la publication de prévisions et le niveau de performance des entreprises. Ces conclusions ont également été confirmées par les travaux de Miller et Piotroski (2000), qui ont observé que les entreprises affichant une amélioration de leurs résultats étaient plus enclines à fournir volontairement des informations prévisionnelles. Cette tendance s'explique par la demande accrue d'informations de la part des investisseurs, stimulée par l'amélioration de la performance, comme l'ont souligné Kasznik et ses collègues (2001). Ainsi, la volonté de communiquer des informations prévisionnelles peut être interprétée comme une réponse stratégique des entreprises à cette demande croissante, renforçant ainsi l'idée que la qualité favorable des informations divulguées motive largement les publications volontaires, en particulier dans des contextes de crise.

H2 : Il pourrait exister une relation positive entre la performance et la publication volontaire des entreprises en temps de crise.

➤ ***La taille de l'entreprise :***

Les recherches antérieures, notamment celles menées par Debreceeny et al. (2002), Kasznik et Lev (1995), Raffournier (1995), Lang et Lundholm (1993), Miller et Piotroski (2000), Kasznik et al. (2001), Soffer et al. (1999) et Firth (1979), convergent vers une conclusion unanime : la taille de l'entreprise exerce une influence significative et positive sur l'ampleur de ses publications d'informations. Cette corrélation met en lumière l'importance cruciale de la taille de l'entreprise dans sa capacité à fournir volontairement des données financières, surtout en période de crise. Les entreprises de grande envergure, dotées de structures étendues et attirant un nombre substantiel d'investisseurs institutionnels, sont plus enclines à adopter une approche proactive en matière de communication. En revanche, pour les entreprises de plus petite taille, la diffusion régulière d'informations peut constituer un fardeau financier non négligeable. Cette observation souligne les défis auxquels sont confrontées les entreprises moins importantes en termes de communication financière, mettant en évidence l'importance du contexte et des ressources financières dans la décision de publier volontairement des informations. Cette dynamique entre la taille de l'entreprise et l'ampleur de ses publications crée un lien direct avec la discussion précédente sur la qualité favorable des informations divulguées, mettant en évidence la complexité des motivations sous-jacentes à la communication financière volontaire, notamment en période de crise.

H3 : Il pourrait exister une relation positive entre la taille de l'entreprise et la publication volontaire des entreprises en temps de crise

- ***Le secteur d'activité :***

Plusieurs études, notamment celles menées par Dye et Sridhar (1995), Haven et al. (2002) et Kasznik et Lev (1995), ont mis en évidence un lien étroit entre la fréquence des publications volontaires et le secteur d'activité des entreprises. Les entreprises évoluant dans des secteurs sujets à une forte volatilité des prix et à des fluctuations importantes des bénéfices, tels que le secteur des hautes technologies, ont tendance à divulguer leurs résultats de manière plus régulière que celles opérant dans des secteurs relativement stables. Cependant, selon les observations de Wallace et al. (1994), bien que le niveau de publication puisse varier selon les secteurs, l'appartenance sectorielle en elle-même n'influence pas la décision de publier des informations additionnelles. Autrement dit, les entreprises ne modifient pas leur stratégie de communication en fonction de leur secteur d'activité lorsqu'il s'agit de diffuser des informations supplémentaires. Dans nos analyses, nous utilisons des variables industrielles, sous forme de variables dichotomiques, pour contrôler les effets potentiels de l'appartenance sectorielle. Cette approche nous permet d'examiner de manière plus approfondie l'impact spécifique de la fréquence de publication sur les performances des entreprises, indépendamment de leur secteur d'activité.

H4 : Plus le risque concurrentiel serait élevé, plus l'étendue de la publication volontaire des entreprises pourrait être faible.

- ***L'âge :***

L'âge d'une entreprise peut jouer un rôle significatif dans son aptitude à améliorer sa communication financière, surtout en période de crise. Plusieurs études, telles que celles menées par Li et al. (2010) et Lee et Wong (2020), ont mis en évidence un lien positif entre la maturité de l'entreprise et la qualité de sa communication financière. Les entreprises plus anciennes ont généralement accumulé davantage d'expérience et de ressources au fil du temps, ce qui peut leur permettre de mieux gérer les défis de communication qui surviennent lors de périodes économiques difficiles. Leur historique et leur réputation établie peuvent également renforcer la confiance des parties prenantes et des investisseurs, ce qui peut les inciter à adopter une communication plus transparente et proactive, même face à l'incertitude. Ainsi, l'âge de l'entreprise peut être considéré comme un facteur contribuant à une communication financière plus solide et plus efficace, offrant ainsi une certaine résilience en période de crise.

H5 : Il pourrait exister une relation positive entre l'ancienneté de l'entreprise et l'étendue de sa communication en temps de crise.

2. Méthodologie :

Pour réaliser une analyse des données de panel sur un échantillon de 53 entreprises cotées pour la période 2019-2020, nous adoptons une méthodologie robuste. Tout d'abord, nous collectons des données sur l'étendue de la divulgation volontaire, l'adoption des normes IFRS et les caractéristiques des entreprises pour chaque année de l'échantillon. Ces données sont obtenues à partir des rapports annuels, des déclarations financières et d'autres sources pertinentes.

Ensuite, nous structurons nos données en un ensemble de panneaux, où chaque panneau représente une entreprise observée sur les deux années de l'étude. Cela nous permet d'analyser les variations inter-annuelles au sein de chaque entreprise et d'examiner comment ces variations sont liées à l'adoption des normes IFRS et aux caractéristiques spécifiques de chaque entreprise. Pour analyser la relation entre l'étendue de la divulgation volontaire, l'adoption des normes IFRS et les caractéristiques des entreprises, nous utilisons des techniques d'analyse de régression spécifiques aux données de panel. Nous contrôlons également pour d'autres variables potentiellement influentes, telles que la taille de l'entreprise, la rentabilité, le secteur d'activité, et la performance financière.

Enfin, nous interprétons les résultats de notre analyse en examinant les coefficients estimés des variables d'intérêt, en évaluant leur signification statistique et en discutant de leur direction et de leur magnitude. Cela nous permet de tirer des conclusions sur la relation entre l'étendue de la divulgation volontaire, l'adoption des normes IFRS et les caractéristiques des entreprises dans notre échantillon spécifique.

3.1 Mesure de la variable dépendante :

L'élaboration de la liste des items facultatifs à laquelle seront confrontés les rapports annuels des sociétés de notre échantillon est considérée par la littérature comme l'étape la plus délicate du processus de construction du score de publication. Aussi, afin de procéder à la construction de notre liste d'items facultatifs en contexte informationnel IAS-IFRS en temps de crise covid 19, nous avons opté pour la grille des items proposé par le cabinet PricewaterhouseCoopers qui recense toutes les informations financières relatives aux impacts potentiels de la crise pandémique sur les résultats des entreprises .

Tableau 1. Détail des listes d'items facultatifs utilisés en temps de crise

catégorie	N° item	Libellé item	Score
Informations critiques	1	évènement postérieur à la clôture	1 si disponible, 0 si absent
	2	incertitudes inhérentes aux estimations	1 si disponible, 0 si absent
	3	continuité de l'exploitation	1 si disponible, 0 si absent
Actif non financier	4	valorisation des stocks	1 si disponible, 0 si absent
	5	impairment des actifs non financier	1 si disponible, 0 si absent
surcoûts opérationnels	6	provision	1 si disponible, 0 si absent
	7	présentation du compte de résultat	1 si disponible, 0 si absent
	8	mécanisme de soutien de l'État	1 si disponible, 0 si absent
Actif et passif financier	9	actif financier mesuré en JV	1 si disponible, 0 si absent
	10	impairment des actifs financiers	1 si disponible, 0 si absent
	11	dettes financières	1 si disponible, 0 si absent
	12	contrats de location	1 si disponible, 0 si absent
	13	information sur les risques financiers	1 si disponible, 0 si absent
autres impact sur les états financiers	14	reconnaissance du CA	1 si disponible, 0 si absent
	15	plan de rémunération lié aux actions	1 si disponible, 0 si absent
	16	Paieement conditionnés lié à des regroupement d'entreprises	1 si disponible, 0 si absent
	17	indemnité d'assurance à recevoir	1 si disponible, 0 si absent
	18	Impôt différé actif	1 si disponible, 0 si absent
	19	comptabilité de couverture	1 si disponible, 0 si absent
	20	amortissement des immobilisations	1 si disponible, 0 si absent
	21	coût d'emprunt	1 si disponible, 0 si absent

PricewaterhouseCoopers (2020)

3.2 Mesure de la variable indépendantes et des variable de contrôle :

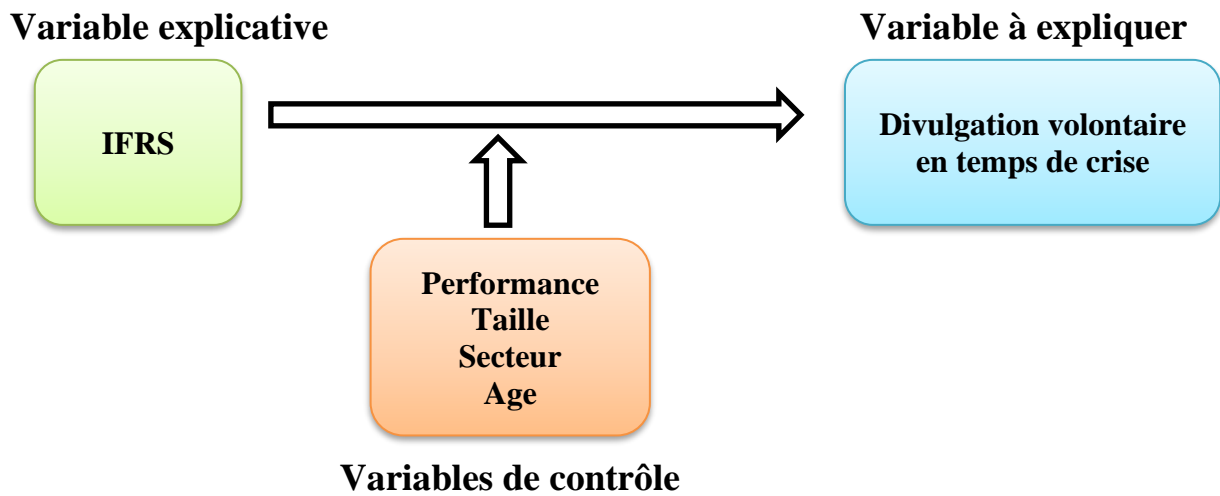
La présente étude retient l'adoption des norme IFRS comme variable explicative et les caractéristiques des entreprises comme variables de contrôle. Les définitions et les mesures des variables indépendantes et de contrôles sont présentée dans le tableau 2.

Tableau 2 des mesures des variables

Variable	Mesure
Étendue de divulgation	Nombre d'items relevés / le nombre global d'items du score (21)
IFRS	Valeur dichotomique 1 si l'entreprise adopte les normes IFRS 0 si non
Taille	Logarithme népérien du total actif
Performance	ROA
Secteur d'activité	Risque concurrentiel élevé 1 si non 0
Age	Logarithme népérien nombre d'années d'ancienneté de l'entreprise

Source : préparé par les auteurs sur la base des études antérieurs

Figure 3 :Le cadre de la recherche



3.3 Développement du modèle :

Pour analyser la relation entre le passage aux normes IFRS, la communication financière en temps de crise dans les rapports annuels et les caractéristiques des entreprises, le modèle suivant est formé dans l'équation (1) :

$$IDV_{it} = \beta_0 + \beta_1 IFRS + \beta_2 PERF + \beta_3 TAILLE + \beta_4 AGE + \beta_5 SECT + \epsilon_{it}$$

Où :

- IDV : indice de divulgation en temps de crise Covid 19
- I : 53 sociétés cotées non financière
- t : 2 période de temps
- IFRS : adoption des normes IFRS
- PERF : performance financière
- TAILLE : taille de l'entreprise
- AGE : âge de l'entreprise
- SECT : secteur d'activité
- ϵ : terme d'erreur

3. Analyse et résultat :

Des analyses statistiques univariées et multivariées ont été appliquées pour analyser les données et tester les hypothèses de la recherche.

4.1 Analyse Univariée

Deux analyses univariées ont été adoptées : les statistiques descriptives et l'analyse de corrélation.

4.1.1 Statistiques descriptives :

Le niveau moyenne de divulgation volontaire des entreprises en temps de crise est de 44% avec un écart type de 18%. Cela suggère une certaine variabilité dans le niveau de divulgation volontaire entre les entreprises de l'échantillon. La valeur minimale est proche de 0,15%, ce qui indique qu'il y a des entreprises avec un niveau très faible de divulgation, tandis que la valeur maximale de 81% montre qu'il y a aussi des entreprises qui divulguent de manière significative en temps de crise.

Les statistique montrent également qu'environ 31% des entreprises de l'échantillon adoptent les IFRS, leur total actif moyen est de 3,5 milliard de dirhams, une moyenne d'âge de 56 ans et une rentabilité moyenne des actifs de 3,4 % et 40% de ces entreprises opère dans des secteurs où le risque concurrentiel est très élevé.

Tableau 3 : Statistiques descriptives

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
IDV	106	.4396669	.1759862	.0015117	.8095238
IFRS	106	.3113208	.4652333	0	1
TAILLE	106	3.57e+09	6.48e+09	2.88e+07	4.15e+10
AGE	106	5.678.302	2.690.654	8	106
ROA	106	.0340139	.0838603	-2639077	.197221
SECT	106	.3962264	.4914361	0	1

Source : Auteurs

4.1.2 Analyse de corrélation :

Dancey et reidy (2017) ont recommandé qu'avant d'effectuer l'analyse de régression multiple, il est important d'effectuer une matrice de corrélation pour découvrir toute relation entre la divulgation volontaire et chaque variables explicatives. Les résultats de la corrélation de Pearson affichés dans le tableau 4 montrent des associations significatives et positives entre le niveau de divulgation volontaire en temps de crise et l'adoption des normes IFRS, également une relation positive et significative a été relevée entre le niveau de divulgation volontaire en temps de crise et la taille des entreprises. Cependant, d'autres variables telles que l'âge des entreprises et la rentabilité des actifs ne présentent pas de corrélations significatives avec les autres variables dans cette analyse.

Tableau 4 : analyse de corrélation de Pearson

	IDV	IFRS	Lntaile	LNAGE	ROA	SECT
DIVcovid19	10.000					
IFRS	0.6537	10.000				
LNtaile	0.4646	0.4997	10.000			
LNAGE	-0,2251	0.0075	-0,2737	10.000		
ROA	0.1515	0.0374	0.2672	-0,1606	10.000	
SECT10	0.2040	0.2051	0,4213	-0,2121	-0,0307	10.000

Source : Auteurs

4.2 Analyse multivarié

L’analyse multivariée est appliquée pour étudier les impacts d’un certain nombre de variables indépendantes sur une variable dépendante. Dans ce document, l’analyse de régression multiple a été utilisée pour examiner l’influence de l’adoption des normes IFRS sur le niveau de divulgation volontaires des entreprises en temps de crise. Dans l’analyse des données de panel, il est nécessaire de tester les hypothèses de régression avant d’effectuer l’analyse de régression multiple. Aljandali et Tatahi (2018) ont recommandé quatre hypothèses qui doivent être vérifiées avant d’appliquer le modèle de régression, la normalité des résidus, la Multicollinéarité, l’Homoscédasticité et l’Autocorrélation. Ces hypothèses ont été vérifiées à l’aide du logiciel STATA.

4.2.1 Tester la normalité des résidus :

les résultats du test Skewness/Kurtosis suggèrent fortement que la distribution des résidus ne suit pas une distribution normale. Cela peut avoir des implications sur l’interprétation des résultats de notre analyse, en particulier si les méthodes statistiques utilisées supposent une distribution normale des résidus. C’est ainsi que nous allons adopter une méthode robuste qui prend en charge le problème de normalité

tableau 5 : le test de normalité de Skewness / Kurtosis

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2 (2)	Prob>chi2
residus	106	0.0000	0.0000	40.05	0.0000

Source : Auteurs

4.2.2 Vérification de la Multicolinéarité

La règle est que si le facteur d’inflation (VIF) d’une variable est supérieur à 10, la variable est considérée comme hautement colinéaire (Gujarati et Prter, 2009 ; Sekaran et Bougie, 2016).

D'après le tableau 6, on peut observer que tous les nombres VIF sont inférieurs à la moyenne du VIF 10. Par conséquent, le problème de multicollinéarité n'existe pas dans les données.

Tableau 6 : Les résultats (VIF) des variables indépendants

Variable	VIF	1/VIF
LNtaile	1.83	0.547294
IFRS	1.39	0.720362
SECT	1.27	0.787084
LNAGE	1.14	0.877951
ROA	1.13	0.882784
Mean VIF	1.35	

Source : Auteurs

4.2.3 Hypothèses d'homoscédasticité :

Le test de Breusch-Pagan est utilisé pour tester l'hétéroscédasticité. Ce test est fiable, surtout si l'hypothèse de normalité est respectée (Gujarati et Prter, 2009). L'hypothèse nulle est que la variance des résidus est homogène. Les résultats du test de Breusch-Pagan présentés dans le tableau 7 indiquent que la valeur P est de (0,0000), ce qui signifie que l'hypothèse nulle est rejetée. Ce qui signifie que le problème d'hétéroscédasticité existe.

Tableau 7 : test de Breusch-Pagan pour l'hétéroscédasticité

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity	
HO: Constant variance.	
Variables : fitted values of DIVcovid19	
chi2 (1)	28.88
Prob > chi2	0.0000

Source : Auteurs

4.2.4 Vérification de l'autocorrélation

Le test de Wooldidge pour l'autocorrélation dans les données de panel (autocorrélation de premier ordre) a été appliqué. On peut voir dans le tableau 8 que la valeur P + (0,1130) signifie que l'hypothèse nulle est rejetée et qu'il n'y a pas d'autocorrélation entre les observations.

Tableau 8 : Test de Wooldidge pour l'autocorrélation dans les données de panel

H0 : pas d'autocorrélation sde premier ordre	
F(1, 12)	2,924
Prob > F	0,1130

Source : Auteurs

4.2.5 Analyse de régression multiple

Comme mentionné ci-dessus, il n’y a pas de problème de multicollinéarité, ni d’autocorrélation. Cependant les résidus ne sont pas normalement distribués et le problème de l’hétéroscédasticité existe. Le modèle de régression MCO sera biaisé et ne sera pas le meilleur estimateur linéaire non biaisé dans notre cas. Par conséquent, les résultats seront peu fiables et trompeurs (Bentes et menezes, 2013 ; Ghasempour et MdYusof, 2014 ; Gourieroux et Monfort, 1997 ; Gujarati et Prter, 2009 ; O’Harar et Parmeter, 2013). Par conséquent, les moindres carrés généralisés(MCR) peuvent être appliqués à la place des MCO comme modèle de régression alternatif (Aljadali et tatahi, 2018 ; Boslaugh et Watters 2008 ; Gourieroux et Monfort, 1997) car ils peuvent les MCO (Gujarati et Prter, 2009 ; O’Hara et parmeter, 2013) ? lorsque le problème d’hétéroscédasticité existe, Cameron et Trivedi (2009) et Westerlind et Narayan (2012) ont suggéré d’utiliser le modèle des moindres carrés généralisés réalisables (FGLS) car il fonctionne mieux que les MCO (Benetes et Menez, 2013) et donn des estimateurs efficaces (Cameron et Trivedi, 2009 ; Miller et Startz 2018). Par conséquent, la régression longitudinale de panel FGLS a été appliquée en utilisant le logiciel STATA comme le montre le tableau 9.

Tableau 9: les résultats de la régression FGLS pour les données de panel

IDV	Coef.	Std. Err.	T	P> t	(95% Conf . Interval)	
IFRS	.2302106	.0317231	7.26	0.000	.1672729	.2931482
LNtaile	.0099174	.0111318	0.89	0.375	-0,0121677	.0320025
LNAGE	-0,599388	.0235632	-2,54	0.012	-0,1066874	-0,0131902
ROA	.1572311	.1589781	0.99	0.325	-0,158177	.4726391
SECT	.0015768	.0287305	0.05	0.956	-0,0554238	.0585773
_cons	.3880659	.2607517	1.49	0.140	-0,129258	.9053898

Source : Auteurs

L'adoption des normes IFRS semble avoir un effet notable sur le niveau de divulgation en période de crise, avec un coefficient positif de 0.2302, ce qui suggère que les entreprises adoptant ces normes ont tendance à fournir une communication financière plus étendue dans de telles circonstances. Ce phénomène pourrait s'expliquer par le fait que les normes IFRS encouragent la transparence et une communication financière améliorée, ce qui apaise les investisseurs et autres parties prenantes en période de crise. En revanche, la taille de l'entreprise ne semble pas influencer significativement le niveau de divulgation pendant une crise, comme en témoigne un coefficient proche de zéro (0.0099). Cependant, l'âge de l'entreprise semble

jouer un rôle, avec un coefficient négatif de -0.0599, indiquant que les entreprises plus anciennes ont tendance à divulguer moins en période de crise, peut-être en raison d'une communication financière plus conservatrice. Par ailleurs, la performance financière de l'entreprise, mesurée par ROA, et l'intensité de la concurrence dans son secteur d'activité ne semblent pas avoir un impact significatif sur le niveau de divulgation en temps de crise, comme en témoignent des coefficients proches de zéro (0.1572 pour ROA et 0.0016 pour l'intensité de la concurrence).

4. Conclusion :

Le thème de la divulgation volontaire est extrêmement large et les travaux qui lui sont consacrés n'affichent pas des résultats toujours homogènes. Cette hétérogénéité peut avoir plusieurs causes tenant à la mesure de la divulgation, à des différences dans la définition des variables explicatives et dans le projet de recherche (Kamran et Courtis, 1999). Le type d'entreprises étudiées influe aussi sur les résultats obtenus (Wallace, Naser et Mora, 1994).

L'objet de la présente recherche est d'établir un modèle permettant d'évaluer l'impact du passage au normes IFRS sur la communication financière volontaire des groupes marocains ayant optés pour ledit référentiel, à travers la mesure du niveau de publication pendant la période de crise, par la suite rapprocher ses résultats avec les déterminants de la communication financières des entreprises notamment l'adoption des normes comptables internationales et certaines caractéristiques des entreprises en vue d'expliquer le comportement des grandes entreprises marocaines en matière de la communication financière volontaire.

Nous avons ainsi retenu, dans un premier temps, un modèle permettant de mesurer la publication volontaire des sociétés sur la base d'un indice (appelé également score) développé par le cabinet d'audit PricewaterhouseCoopers. Par la suite, nous avons proposé un modèle théorique portant sur la principale variable explicative, à savoir l'adoption des normes, ainsi que des variables de contrôle (issues des études empiriques) constituées par la taille des entreprises, leur performance financière, le secteur d'activité et l'âge.

Les résultats de la présente étude suggèrent que l'adoption des normes IFRS et l'âge de l'entreprise sont des facteurs significatifs qui influencent le niveau de divulgation en temps de crise, tandis que la taille de l'entreprise, la performance financière et l'intensité de la concurrence ne semblent pas avoir un impact significatif dans ce contexte.

Bibliographie

- ABDEL FATTAH, T. M. H. (2008). *Voluntary disclosure practices in emerging capital markets: the case of Egypt* (thèse de doctorat, Université de Durham)
- AHMED, A. S., Neel, M. et Wang, D. (2013) Does mandatory adoption of IFRS improves accounting quality ? Preliminary evidence, *Contemporary Accounting Research*, vol. no30, 4, pp. 1344-1372.
- AHSINA, K. (2012). Implementing IAS-IFRS in the Moroccan context: an explanatory model. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 2(2), 114
- AHSINA K. & al (2014). L'impact de l'adoption des IFRS sur les sociétés cotées à la bourse de Casablanca : une étude exploratoire.
- AHSINA K. TAOUAB O. (2017) y'a-t-il vraiment un besoin pour changer de référentiel comptable au Maroc? la prétendue value relevance des normes comptables IFRS
- 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.
- DHOUBI, R. et Mamoghli, C. (2013). Determinants of *voluntary disclosure in Tunisian bank's reports*. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(5), 80-94.
- DUMONTIER, P., & Raffournier, B. (1998). Pourquoi les entreprises se conforment volontairement aux IAS : Une analyse empirique avec des données suisses. *Journal of International Financial Management & Accounting* , 9 (3), 216-216.
- EL HAMZA M. (2008). Les déterminants de l'adoption des normes IFRS par les sociétés cotées à la bourse de Casablanca
- ERIC Demolli, DOMINIQUE Dufour (2007). Divulgence financière et transition au IAS-IFRS contenu et déterminants,
- HEGER Gabteni (2011). Construction d'un score de publication volontaire entendu comme une mesure de la communication financière en période pré/post IFRS.
- JONES, S. et Finley, A. (2011). Les IFRS ont-elles fait une différence dans la diversité de l'information financière intra-pays? *The British Accounting Review*, 43(1), 22-38
- NEZHA BAGHA. La communication financière des entreprises cotées au Maroc : une analyse des sites Internet
- NOUREDDINE MARCHOUD (2018). la communication financière des entreprises marocaines entre réglementation et pratiques managériales,

- OUTA. R. (2011). L'impact de l'adoption des normes internationales d'information financière (IFRS) sur la qualité comptable des sociétés cotées au Kenya. *Disponible chez SSRN 1976146*
- RAFFOURNIER, B. (2007). Les oppositions françaises à l'adoption des IFRS: examen critique et tentative d'explication. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 13(3), 21-41.
- SODERSTROM, N.-É. et Sun, KJ (2007). Adoption des IFRS et qualité comptable : un bilan. *Revue comptable européenne* , 16 (4), 675-702.
- Wafa Nada NEJJAR(2017). Indice de mesure de la qualité de la communication financière : Cas des entreprises marocaines cotées