

Les notions de significativité et d'obscurcissement en IFRS comme leviers de gestion des impressions : le cas de l'information sur les entités mises en équivalence

The concepts of materiality and obfuscation under IFRS as levers for managing impressions: The case of information on equity-accounted entities

Véronique Darmendrail

Univ. Bordeaux, IRGO, UR 4190, F-33000 Bordeaux, France

RÉSUMÉ

Les informations demandées en annexe par l'IAS 24 et la nouvelle IFRS 12 devaient pallier la perte d'information liée au passage de l'intégration proportionnelle à la mise en équivalence (ME) pour les coentreprises avec l'IFRS 11. Cet article étudie la conformité des informations en annexe sur les entités ME, pour les sociétés non financières du CAC 40, que ce soit pour les coentreprises ou les entités associées. Il montre une possible gestion des impressions (GI) jouant en particulier sur le périmètre de l'information donnée. Le fait que l'IASB demande de ne pas obscurcir l'information par des informations non significatives, avec un exercice du jugement pour les définir, peut donner un levier pour une gestion opportuniste de l'information sur les entités ME.

MOTS-CLÉS : IFRS 12, IAS 24, conformité, gestion des impressions, obscurcissement de l'information

ABSTRACT

The footnote disclosures required by IAS 24 and the new IFRS 12 were intended to compensate for the loss of information associated with the switch from proportionate consolidation to the equity method (EM) for joint ventures under IFRS 11. This article examines the compliance of note disclosures on EM entities for CAC 40 non-financial companies, whether for joint ventures or associates. It shows that impression management can be achieved, particularly with regard to the scope of the information disclosed. The IASB's requirement that information should not be obscured by

immaterial information and that judgment is required in defining such information may provide leverage for opportunistic management of information about EM entities.

KEYWORDS: IFRS 12, IAS 24, compliance, impression management, obfuscation of information

Depuis 2014, la norme IFRS 11 sur les partenariats rend obligatoire la mise en équivalence (ME) pour les coentreprises, quand l'IAS 31 laissait le choix entre intégration proportionnelle (IP) et ME. Or, la France était l'un des pays où l'IP était la plus pratiquée (Pourtier *et al.*, 2023). Selon l'IASB (2011), ce changement devait améliorer l'information, grâce à l'élimination d'une option comptable, et grâce à la nouvelle IFRS 12, qui exige des informations en annexe, entre autres sur les entités ME. En déployant les IFRS 11 et 12, l'IASB a reporté sur les annexes un rôle informatif qui était celui des états financiers primaires¹, soulevant le délicat problème de la conformité, comparabilité et complétude des informations qui s'y trouvent. Deux constats sont pourtant faits par les recherches récentes : la baisse de *value relevance* des états primaires depuis l'application de l'IFRS 11 (Pourtier *et al.*, 2023), et une conformité très variable aux normes concernant l'annexe (Lantin *et al.*, 2018 ; Sarquis *et al.*, 2021). Dans le *Discussion Paper* relatif aux informations à fournir dans les états financiers, l'IASB (2017a, § 1,10) reconnaît d'ailleurs que ce n'est pas parce qu'une norme exige une information que celle-ci est effectivement publiée. Ce problème est sans doute lié au choix de l'IASB de privilégier les principes et l'exercice du jugement pour les publications d'informations requises, plutôt que des listes prescriptives (IASB, 2017b). De plus, l'annexe a tendance à ne pas être traitée de la même manière que les états primaires par les parties prenantes (IASB, 2014, § 17). Enfin, l'IAS 1 demande de ne pas obscurcir l'information par la présence d'informations non significatives, et le normalisateur laisse le soin aux groupes de définir cette (non-)significativité par un exercice du jugement. Malgré la pression institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983), une réglementation floue peut alors encourager des stratégies de communication opportunistes,

1. Les états financiers primaires comprennent le bilan, le compte de résultat, l'état des autres éléments du résultat global, l'état des variations des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie.

tant sur les choix des critères retenus pour cette (non-)significativité que sur la (non-)présentation de ces choix, qui influencent le périmètre de l'information et les informations données aux utilisateurs.

Le manque de conformité à l'IFRS 12 relevé par l'AMF (2014, § 2.2.2), Lantin *et al.* (2018) et Sarquis *et al.* (2021) portait respectivement sur 2013, 2014 et la période 2013-2016. Depuis, différents éléments pourraient avoir amélioré la situation. D'une part, l'IASB (2020, 2021b) a fait état des résultats de Sarquis *et al.* (2021). L'effet de « visibilité » ou de « mise en lumière » (Fasan *et al.*, 2014) de ces problèmes pourrait avoir encouragé une meilleure conformité des informations liées à l'IFRS 12. D'autre part, la montée en puissance de l'investissement reposant sur des critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance), de l'Investissement Socialement Responsable (ISR) (Capelle-Blancard *et al.*, 2021), et de l'importance de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE), pousse les groupes à publier davantage d'information sur les périmètres concernés. Cela pourrait aller de pair avec une hausse de la complétude des informations exigées par les IFRS en annexe. Enfin, pour l'IFRS 12, un effet d'apprentissage, tel qu'analysé par Lenormand et Touchais (2018) pour l'IFRS 8, ou Filip *et al.* (2021) pour l'IFRS 13, a pu porter ses fruits et améliorer la qualité des annexes.

L'information sur les entités ME, en tant que parties liées, dépend aussi de l'IAS 24, ce qui oblige à communiquer sur les flux intra-groupes et engagements avec ou entre les entités ME. La connaissance des Transactions entre Parties Liées (TPL) est importante, d'une part car les retraitements qui les concernent, pour les entités ME, sont assez flous (Geissert, 2019), et d'autre part parce qu'elles sont soupçonnées d'être un levier de gestion de l'image comptable (Gavana *et al.*, 2022).

Nous faisons face, d'une part, à une nostalgie française de l'IP, encourageant une communication additionnelle sur les entités désormais en ME ; mais aussi d'autre part, à des normes fondées sur des principes, laissant des marges de manœuvre pour des stratégies opportunistes, telles qu'analysées par les recherches sur la Gestion des Impressions (GI) (Depoers et Jérôme, 2017 ; Merkl-Davies et Brennan, 2007). Celle-ci se définit comme la tentative de contrôle et de manipulation de l'impression donnée aux utilisateurs de l'information comptable.

Dans ce contexte, notre étude a vocation à répondre à la question suivante : les grands groupes ont-ils une communication conforme aux normes IAS 24 et IFRS 12 concernant l'information sur les entités ME,

ou bien pratiquent-ils la GI avec des réponses « de façade » (Depoers et Jérôme, 2017) ?

Étudiant le CAC 40 hors sociétés financières, ce travail est effectué grâce à des données de 2021, année de préparation de la *Post Implementation Review* des IFRS 10, 11, et 12. Il permet d'éclairer le débat normatif, dans une période où l'IASB (2023) a remis la question de l'information sur les entités ME à son agenda de travail (*Agenda Paper 13*), et qu'il souhaite réformer l'IFRS 12. Il est réalisé dans un contexte de prise de conscience de l'importance de l'annexe, appuyé par plusieurs facteurs : le projet de l'IASB sur les « Obligations d'information dans les normes IFRS » (IASB, 2017a), la publication d'un guide pratique sur l'exercice du jugement et la significativité (IASB, 2017b), et enfin la possible prise de conscience par les préparateurs comme les auditeurs du manque de communication conforme à l'IFRS 12.

Notre étude propose une discussion normative, sur les intérêts et les limites d'une approche fondée soit sur l'application de règles (listes requises d'informations), soit sur des principes et le jugement comme avec les IFRS. L'IASB ne définissant pas de seuil de matérialité, notre étude analyse le niveau de communication des groupes sur leurs critères de significativité et sur leur exercice du jugement. D'un point de vue managérial, notre étude souligne l'intérêt de communiquer, y compris parfois sur l'absence d'informations significatives, dans un contexte où la conformité n'est pas acquise, et où la non-conformité peut être suspectée d'opportunisme par les lecteurs.

Après avoir présenté le contexte réglementaire et ses effets (1), ainsi qu'une revue de littérature sur les stratégies de divulgation et la conformité aux normes (2), nous détaillerons la méthodologie retenue (3). Les résultats seront ensuite analysés (4) et feront l'objet d'une discussion en conclusion.

1. Le contexte réglementaire et ses effets

Depuis 2014, les IFRS 10, 11 et 12 sont obligatoires au sein de l'Union européenne. L'IFRS 11 sur les partenariats oblige les groupes à consolider les coentreprises par ME, conformément à l'IAS 28, alors qu'auparavant, avec l'IAS 31, ils avaient le choix entre l'IP et la ME.

L'IP et la ME conduisent aux mêmes capitaux propres et résultat net (part du groupe), mais la ME condense les informations pour les utilisateurs, dans une seule ligne au bilan et au compte de résultat, sans décomposer les actifs et passifs, ni les produits et charges correspondants.

Comme le résumet Pourtier *et al.* (2023), les partisans de la ME comme l'IASB, avancent que l'IP n'est pas conforme au cadre conceptuel IFRS et à sa définition du contrôle. À l'inverse, les tenants de l'IP, dont paradoxalement l'IASB avant l'IFRS 11 (IAS 31 § 33), pensent qu'elle décrit mieux la réalité économique, la création de valeur et la dette financière globale du groupe, alors que la ME est suspectée par la littérature de masquer l'endettement. Pour ces raisons, 61 % des répondants à l'Exposé Sondage sur les partenariats (ED 9) étaient contre ce changement (Sarquis et dos Santos, 2019). De manière quasi unanime, les recherches pointent une perte d'informations liée à ce changement, avec une baisse de comparabilité ou de *value relevance* (Gavana *et al.*, 2020; Lantin *et al.*, 2018; Pourtier *et al.*, 2020, 2023; Sarquis *et al.*, 2020). Pourtant, pour l'IASB, le passage à l'IFRS 11 ne devait pas entraîner de perte d'information, en raison des exigences complémentaires en annexe apportées par l'IFRS 12. La qualité de l'information financière sur les entités ME devait même globalement s'améliorer, comparativement à l'IAS 31 (IASB, 2011, § BC12).

L'IFRS 12 demande des informations sur la nature des intérêts détenus, dont les hypothèses et jugements mobilisés pour définir le périmètre de consolidation et les types d'entités, puis sur les risques associés. L'IAS 24 requiert aussi des informations sur les relations, transactions et soldes, entre parties liées, dont les entités ME font partie. Par ailleurs, certaines exigences de l'IFRS 12 permettent de remplir celle de l'IAS 24 (IFRS 12 § 20), et la promulgation de l'IFRS 12 a entraîné certaines modifications de l'IAS 24 (IFRS 12, Annexe D). Dans les annexes des groupes, l'information sur les entités ME est parfois répartie dans des sections différentes (sur les entités ME et sur les parties liées), ou au contraire regroupée avec un renvoi vers la section sur les entités ME dans d'autres parties du rapport, comme celle sur les entités liées. L'étude de l'information sur les entités ME doit donc se faire eu égard à ces deux normes liées entre elles.

De nombreuses informations devraient donc être présentées dans l'annexe selon les IFRS. Mais bien qu'obligatoires, elles ne sont pas

systématiquement présentes. Néanmoins, le caractère prescriptif des listes d'informations au sein des normes IFRS est à nuancer, en raison de l'application du principe de significativité associé à l'exercice du jugement et à l'utilisation de critères tant quantitatifs que qualitatifs mobilisés pour qualifier la significativité (IASB, 2017b). Toutefois, l'IASB (2017a, § 1,5) reconnaît un triple problème pour les informations fournies en annexe : le manque d'informations pertinentes, la présence d'informations non pertinentes, et une communication non efficace de celles fournies (difficiles à comprendre, longues à trier et analyser). Le déplacement de l'information des états primaires vers l'annexe n'est donc pas neutre, certains utilisateurs scrutant avec plus d'attention les états financiers primaires mieux audités que l'annexe, ce que reconnaît l'IASB (2014, § 14 et 17).

Face à ce problème lié à la divulgation d'information, l'IASB a initié le projet « Obligations d'information dans les normes IFRS » en 2014 (IASB, 2014, 2017a) et publié un guide pratique sur l'exercice du jugement concernant la significativité (IASB, 2017b). Sa définition a évolué en 2018, dans l'IAS 1, intégrant la notion d'obscurcissement. L'information est qualifiée d'obscurcie si sa formulation n'est pas claire, si elle est dispersée, si des éléments dissemblables sont regroupés ou, à l'inverse, si des éléments semblables sont dispersés, et enfin si des informations non significatives dissimulent les informations significatives (IAS 1 § 7). Dorénavant, la présence d'informations non significatives, considérées comme déroutantes, est à bannir, ce qui ouvre la voie à un usage opportuniste de la notion de significativité.

Concernant la publication d'informations dans l'annexe, deux visions s'opposent selon l'IASB : une approche en termes de conformité aux normes perçues comme des *checklists* à remplir, et une approche qu'il prône, fondée sur le jugement, pour déterminer ce qui est pertinent et comment le communiquer au mieux, pour éviter de le noyer au milieu d'informations non pertinentes. Certains préparateurs préféreraient néanmoins l'approche *checklist* par gain de temps, et pour réduire les critiques des auditeurs, régulateurs, et utilisateurs (IASB, 2017a).

L'IASB a donc voulu clarifier la notion de significativité, mais en faisant le choix de ne pas définir de seuil chiffré, privilégiant la primauté du jugement. L'IASB réfléchit aussi à employer des libellés moins prescriptifs

quand des listes d'éléments sont données (IASB, 2021a, § BC26). En l'état, la formulation retenue dans l'IFRS 12 semble très forte avec des expressions comme « *l'entité doit fournir des informations...* » ou « *doit indiquer* ». Néanmoins en début de norme, il est rappelé que se conformer aux obligations d'informations prescriptives de l'IFRS 12 pourrait donner une fausse assurance que les informations fournies seraient complètes, et qu'il peut donc être nécessaire de fournir une information non spécifiquement requise par les normes, si elle est significative (IFRS 12 § 3). Inversement, l'entité peut se soustraire à des obligations listées si l'information n'est pas matérielle (IFRS 12 § 4). Face à des normes où la place des principes est prépondérante par rapport aux règles, il est donc intéressant d'analyser comment les groupes se comportent, et de voir comment l'exercice du jugement est mené et présenté.

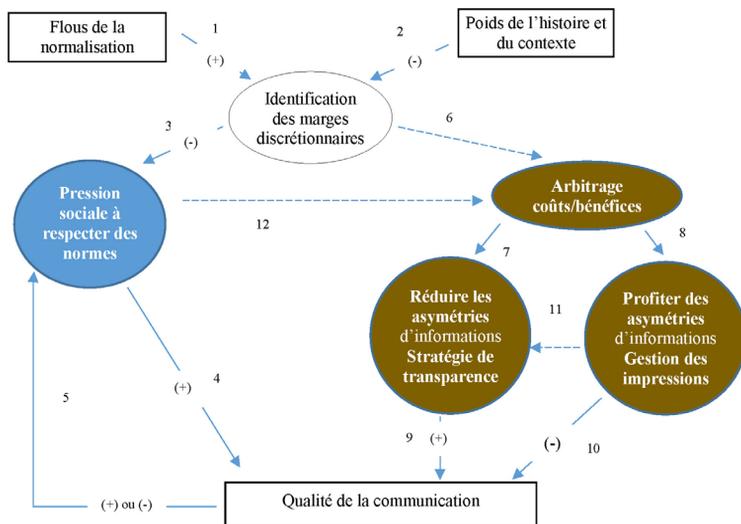
2. Revue de littérature sur les stratégies de divulgation et la conformité aux normes

2.1. Les stratégies de divulgation

D'un point de vue théorique, comment peuvent s'expliquer les différents comportements de divulgation d'information? Par un isomorphisme à la fois coercitif, normatif et mimétique (Chauvey *et al.*, 2015; Suchman, 1995), la pression institutionnelle devrait pousser les organisations à respecter la réglementation, pour se conformer aux limites identifiées comme socialement acceptables. Par ailleurs, les stratégies de divulgation des groupes peuvent aussi être étudiées à l'aune de l'opportunisme et de la théorie de la légitimité, avec une approche stratégique de la légitimité (Suchman, 1995). Celle-ci est alors une ressource que le dirigeant tente de contrôler par différents choix opérationnels ou stratégiques, dont ceux de communication. Si la réglementation et l'audit sont imparfaits, les groupes sont susceptibles d'avoir une stratégie de choix comptables mais aussi de publication d'informations, selon des raisons contractuelles, politiques ou de gouvernance (Healy et Palepu, 2001).

En liant ces deux approches théoriques, les différents facteurs agissant sur les stratégies de communication quant aux différents items informationnels à produire peuvent être résumés à travers la Figure 1.

Figure 1. Les facteurs de qualité de la communication



Légende :

- Mécanismes étudiés par la théorie de la légitimité selon l'approche institutionnelle
- Mécanismes étudiés par la théorie de la légitimité selon l'approche stratégique
- Influence
- Effet direct de sens positif ou négatif

La flèche (1) représente les flous présents dans la normalisation augmentant les marges discrétionnaires. Le poids de l'histoire et du contexte limite les marges de liberté (2). Par exemple, le fait que les groupes français aient été très utilisateurs de l'IP pourrait favoriser une information de qualité en annexe sur les coentreprises désormais en ME. La présence de ces marges discrétionnaires diminue (3) le rôle de la pression sociale poussant (4) à respecter les normes, chère à la théorie institutionnelle, affectant négativement la qualité de la communication. Le niveau de communication de N sert ensuite de référence pour N+1 tant pour le groupe que pour les autres (mimétisme), affectant la pression sociale dans le temps (5), et peut engendrer un cercle vertueux ou vicieux pour la qualité de l'information.

Par ailleurs, la présence des marges discrétionnaires peut, à la fois, diminuer le coût d'une stratégie opportuniste (puisqu'on peut respecter la norme de diverses façons), et faire varier les coûts et bénéfices d'une communication transparente (6). Avec cette approche, les marges discrétionnaires affectent donc l'arbitrage coûts/bénéfices avec un sens indéterminé. De cet arbitrage peuvent naître deux stratégies : celle de la transparence (7), et celle de la GI (8), en réduisant ou exploitant les asymétries d'informations. Dans le premier cas, la qualité de l'information est améliorée (9). Les raisons motivant cette stratégie peuvent correspondre à celles d'une communication volontaire d'informations : diminution du coût du capital, conformité aux obligations étrangères dans le cadre d'une internationalisation, réduction des conflits d'agence, ou considérations fiscales et politiques (Depoers, 2000). Dans le second cas, la qualité de la communication se détériore (10). Cependant, si des informations avantageuses sont publiables, stratégies opportunistes et stratégies de transparence peuvent se confondre (11).

Si les deux courants d'explication sont habituellement présentés séparément, dans les faits ils sont reliés². La pression sociale influence l'arbitrage coûts/bénéfices associé aux choix de communication (12).

2.2. De la stratégie aux types de communication

Les questions de qualité de l'information, de conformité et de non-conformité partielle ou totale nous rapprochent des réflexions menées autour de l'information volontaire. Pourtier (2004) distingue l'information obligatoire des quatre cas suivants d'informations volontaires : destinataires non obligatoires, informations non normées, non-respect des règles sur le fond ou la forme, et dépassement du minimum requis. Le choix de ne pas donner une information ou d'en donner une incomplète est alors aussi considéré comme de la communication volontaire. Mais cette séquence d'identification des éléments volontaires fait référence à des règles et non à des principes. Or face à des règles floues sur le contenu à publier, ou lorsque ce ne sont pas tant des règles que des principes qu'il faut appliquer avec un exercice du jugement, la frontière obligatoire/volontaire devient plus confuse

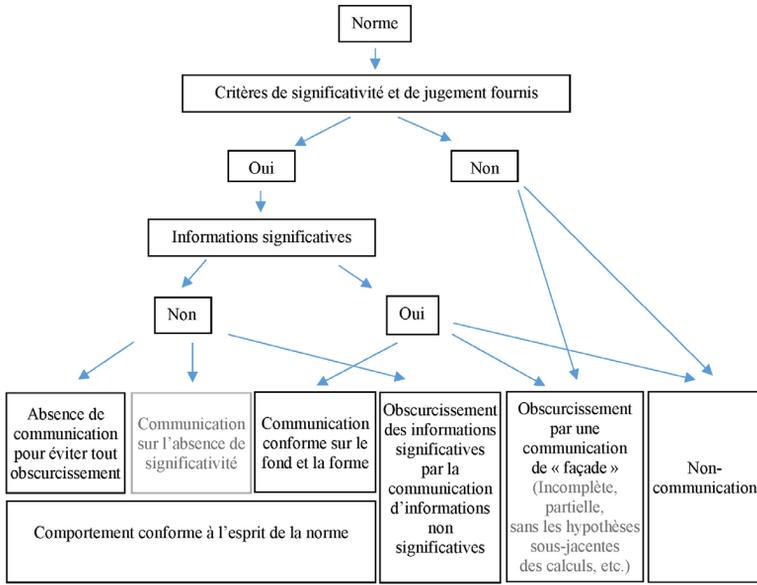
2. D'ailleurs, DiMaggio (1988, cité dans Oliver, 1991) recommande que les modèles institutionnels et politiques soient utilisés de manière complémentaire.

pour le lecteur. De plus, en IFRS, les groupes doivent éviter les informations non significatives qui obscurcissent la communication, alors que la non-matérialité est elle-même à définir par le jugement.

Ces imprécisions réglementaires peuvent laisser la place à des comportements opportunistes, avec un choix entre une communication et une non-communication volontaire, mais aussi avec tout un spectre de situations intermédiaires. En effet, les stratégies de divulgation ne sont pas binaires entre conformité et non-conformité. Oliver (1991) présente les stratégies d'évitement, et en particulier la dissimulation, qui se distingue de la stratégie d'acquiescement par le degré d'apparence ou de réalité de la conformité. Elle rappelle que cette distinction entre apparence et réalité est importante dans l'approche institutionnelle, car l'apparence est souvent présumée suffisante pour atteindre la légitimité. Ces comportements, qualifiés de réponses « de façade » par Depoers et Jérôme (2017), permettent de répondre, en apparence, aux exigences de la loi (un item, un paragraphe, ou un tableau sont présents), mais en réalité une information creuse est donnée dans une optique opportuniste (manque d'éléments quantitatifs précis, périmètre de l'information incomplet, etc.). Ces comportements peuvent être analysés sous l'angle de la GI, c'est-à-dire une tentative de contrôler et de manipuler l'impression donnée aux utilisateurs de l'information comptable, de manière consciente ou inconsciente (Schlenker, 1980). Dans le cas des divulgations narratives discrétionnaires, Merkl-Davies et Brennan (2007) distinguent les stratégies d'attribution et de dissimulation. Les premières correspondent au fait d'attribuer les réussites à l'organisation, et les difficultés à des causes externes. Les secondes, qui nous intéressent ici, correspondent à l'utilisation de diverses tactiques de sélection et de présentation des informations qualitatives et quantitatives.

La Figure 2 présente les différents types de communication, situant celle de façade entre la non-communication volontaire et la communication conforme. Au sein de la communication conforme, nous distinguons une zone grise : la communication sur l'absence de significativité. Parfois, savoir qu'une information est non significative peut être en soi une information significative, ce qui montre l'ambiguïté de cette notion. Dans les autres cas, la norme demande de ne pas communiquer des informations non significatives pour ne pas obscurcir l'information. Les trois comportements conformes à la norme sont donc représentés.

Figure 2. Les types de communication face à une norme



2.3. Conformité et significativité

Dans ce contexte, les problèmes de conformité dépassent la question de présence ou non d'informations, puisque l'absence d'informations non significatives est normale, afin de ne pas obscurcir l'information. Néanmoins l'usage opportuniste de la notion de significativité peut conduire soit à la non-communication d'informations, qui seraient en réalité significatives, soit à la publication d'informations sur un périmètre insuffisant ou non clair. Différentes recherches sont venues étayer ces questions (Messier *et al.*, 2005), en particulier depuis le discours « *Numbers Game* » donné en 1998 par Arthur Levitt, alors président de la SEC. Son propos portait sur la mauvaise compréhension du concept de significativité (Messier *et al.*, 2005). Il rappelait qu'une fraude aux conséquences non significatives restait une fraude. Ces recherches ont montré les limites d'une approche de la matérialité centrée sur l'utilisateur pour deux raisons. Tout d'abord, préparateurs et lecteurs ont une appréciation différente du niveau de matérialité nécessaire. Par

ailleurs, la significativité est souvent analysée par rapport à l'influence directe sur le résultat net et moins souvent par rapport à d'autres critères (Messier *et al.*, 2005). Pourtant, celle-ci peut s'apprécier par la simple présence d'un élément important à connaître, comme dans le cas des TPL (Gordon *et al.*, 2007), ou de la liste complète des entités du périmètre de consolidation. En effet, une liste qui se limite aux « principales » entités peut être associée à des stratégies d'évitement fiscal et d'implantation d'entités dans des paradis fiscaux (Arnaud *et al.*, 2023).

Pour l'IASB Research Forum de 2017, Hellman *et al.* (2018) ont réalisé une revue de littérature pour évaluer les effets sur la publication d'informations d'une place plus grande donnée aux principes dans certaines normes. Ils relèvent de hauts niveaux de non-conformité avec de forts écarts entre les groupes. Ils ne confirment pas clairement qu'une prééminence des principes (*vs* exigences spécifiques comme pour les IFRS 7 et 8) améliore la conformité aux normes IFRS et la pertinence de l'information. Ils soulignent cependant le problème méthodologique intrinsèque de la mesure de conformité, alors que la norme est fondée sur des principes. Les recherches sont biaisées car elles se concentrent sur quelques exigences de communication spécifiques, plutôt que sur les principes.

2.4. La conformité de l'information sur les entités ME

Concernant plus spécialement le degré de conformité des informations sur les entités ME, l'AMF identifiait des manques de communication sur un échantillon de 15 groupes ayant appliqué en 2013 les IFRS 10, 11, 12 par anticipation. Les informations détaillées requises sur les coentreprises significatives étaient rarement fournies. Elle insistait sur le besoin de définir la significativité des entités dans l'annexe, et de fournir notamment les critères qualitatifs utilisés (2014 § 2.2.2). En 2011, avant ce passage à l'IFRS 11, des manques similaires, concernant l'IAS 28 et des entités ME significatives, avaient été identifiés sur un échantillon de 19 groupes (AMF, 2012). Pour les parties liées, une recommandation de 2007, toujours en vigueur, faisait état d'un manque d'informations (AMF, 2007, § 4.1 à 4,7), et précisait qu'une information peut être significative même si le montant concerné n'est pas significatif, en particulier pour des parties liées (§ 4,7).

Dans une étude descriptive du CAC 40, en 2014, sur l'application de l'IFRS 12, Lantin *et al.* (2018) ont aussi constaté une incomplétude de l'information et une hétérogénéité entre les groupes.

Dans une étude sur 26 pays entre 2013 et 2016, Sarquis *et al.* (2021) ont analysé les groupes qui avaient dû passer de l'IP à la ME, soit 76 groupes dans le cas français. Ils ont limité l'étude à des items financiers fondamentaux de l'IFRS 12. Ils montraient déjà un problème de conformité, en particulier pour la France, dont la moyenne était en dessous de celle de l'échantillon. Ce constat, stable sur ces premières années, laissait présager un problème de non-conformité importante sur les divulgations fondées sur des principes.

Les TPL ne concernent pas que les entités ME et les filiales, mais aussi les personnes qui exercent un contrôle ou une influence sur le groupe ainsi que les principaux dirigeants. Elles ont été étudiées par la littérature pour leur rôle positif pour le groupe dans son ensemble, favorisant la création d'un marché interne au groupe (Khanna et Palepu, 2000) et facilitant l'accès à un financement. Mais elles ont aussi été analysées pour leur rôle potentiel de levier de gestion du résultat (Gavana *et al.*, 2022) et comme source de préjudice pour les actionnaires minoritaires. Leur effet sur la dégradation de la performance (Ryngaert et Thomas, 2012) ou de la valeur de marché (Nekhili et Cherif, 2011) a aussi été analysé. Les soupçons qui pèsent sur ces transactions montrent l'importance d'une information claire. Étudier le cas des TPL des entités ME est particulièrement intéressant, car elles incluent des opérations intragroupes dont l'élimination n'est pas claire en IFRS (Geissert, 2019). Or les TPL des entités ME n'ont pas fait l'objet d'une étude dédiée.

3. Méthodologie

L'échantillon de l'étude correspond aux Documents d'Enregistrement Universel (DEU) 2021 des entreprises non financières du CAC 40 pratiquant la ME, soit 31 grands groupes, sur lesquels pèserait une incitation plus forte à la conformité, selon la théorie institutionnelle. Il comprend non seulement les groupes qui sont passés de l'IP à la ME pour leurs coentreprises avec l'IFRS 11, mais aussi de manière plus générale ceux

qui pratiquent la ME, que ce soit pour leurs coentreprises ou pour leurs entités associées³.

Dans l'échantillon présenté dans le Tableau 1, la moitié des groupes étaient anciennement utilisateurs de l'IP avant l'IFRS 11 et presque les ¾ des groupes ont les deux types d'entités : associées et coentreprises.

Tableau 1. Répartition des groupes avec entités ME

Variable	Niveau	N	%
Ex-IP	0	15	48,39
	1	16	51,61
Type.ME	Entités associées et coentreprises	22	70,97
	Que des entités associées	5	16,13
	Que des coentreprises	2	6,45
	Non déterminé	2	6,45

En moyenne, la quote-part de résultat des entités ME représente 12 % du résultat net – part du groupe, et la valeur des titres des entités ME représente environ 10 % de la valeur des capitaux propres – part du groupe. Mais ils peuvent représenter jusqu'à 93 % du résultat net et 60 % des capitaux propres.

Pour la collecte des données, nous avons enrichi les grilles de Sarquis *et al.* (2021) et de Lantin *et al.* (2018), pour avoir un panorama plus complet des différents éléments demandés par les deux normes concernant les entités ME : constitution de la liste des entités ME par la définition du périmètre de consolidation, classification des entités, et informations sur les entités ME elles-mêmes. Une grille de notation (présentée au fur et à mesure des résultats de la section 4) a été remplie par nos soins, en utilisant la méthodologie de l'analyse de contenu (Bardin, 2003, p. 43), et une « attention flottante » de Freud (Ayache et Dumez, 2011) à tout ce qui pourrait constituer une GI. Pour la détecter, nous nous sommes davantage appuyées sur les méthodologies adaptées à des données quantitatives (Depoers et Jérôme, 2017 ; Pardo et Giner, 2022), que sur celles classiquement employées pour des données narratives. Si nous avons eu un spectre de collecte sur

3. Celles-ci peuvent aussi représenter une part très importante de leur résultat ou de leur actif, comme pour Renault du fait de Nissan dont la quote-part représente plus de 60 % du résultat net du groupe.

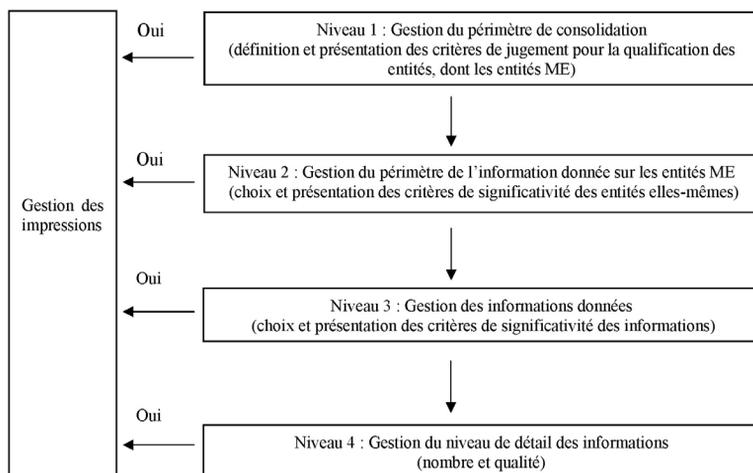
l'IFRS 12 beaucoup plus large que Sarquis *et al.* (2021) et plus précis que Lantin *et al.* (2018), et que nous incluons l'analyse de l'IAS 24, nous ne sommes pas exhaustive et excluons par exemple l'information sur des événements particuliers, comme les modifications de pourcentage de détention ou la perte de contrôle (IFRS 12 § 18 et 19), ou des éléments qui n'amènent pas de commentaire de notre part. Ce panorama global sur les parties des normes IFRS 12 et IAS 24 concernant les entités ME doit permettre de voir s'il y a une conformité aux normes ou de comprendre comment s'opère la GI. La collecte a été réalisée de manière manuelle, par une seule personne, ce qui peut constituer un biais de subjectivité, et augmenter le risque d'erreur⁴. C'est la raison pour laquelle nous illustrons souvent nos propos par des extraits de DEU.

4. Résultats

Pour les raisons évoquées en section 2, et selon les mises en garde d'Hellman (2018), notre étude n'a pas pour objet de réaliser un *scoring* de conformité des communications des groupes sur les entités ME. En revanche, notre analyse de l'information sur les entités ME dans les annexes nous permet de repérer s'il y a une GI, et comment celle-ci est réalisée le cas échéant. De manière synthétique, l'analyse des DEU permet de repérer quatre niveaux d'exercice de la GI. Ceux-ci proviennent initialement des marges de manœuvre laissées par l'exercice du jugement et par l'encouragement à ne pas communiquer des informations non significatives pour ne pas obscurcir l'information (IAS 1), sachant que la définition de la significativité est laissée à un exercice du jugement sur lesquels les groupes ne communiquent pas toujours. La Figure 3 présente ces niveaux de GI hiérarchisés selon le stade concerné de la prise de décision. Les résultats permettent ensuite de donner des illustrations de ces quatre niveaux.

4. Néanmoins, la fiabilité intra-codeur pour la cohérence interne (Miles et Huberman, 2003, p. 126) a été augmentée par de nombreuses vérifications, avant et pendant le processus de révision.

Figure 3. Schéma général des sources de GI pour l'information sur les entités ME



Les préparateurs de comptes peuvent décider d'une GI à chacun de ces quatre niveaux. Celle-ci concerne, soit un choix lié à l'exercice du jugement lui-même, soit l'arbitrage entre la présence et l'absence de communication sur cet exercice. Les lecteurs des comptes (investisseurs, chercheurs, etc.), eux, ne peuvent pas toujours interpréter une absence d'information, ne sachant pas toujours si seules des informations non significatives sont absentes, ou s'il y a un problème de conformité. Dans ce dernier cas, ils ne peuvent pas toujours connaître le niveau à partir duquel il démarre : niveau 2, 3 ou 4. Face aux manques d'information concernant les niveaux 1 à 3, ils devraient faire confiance aux préparateurs quant à la pertinence de l'information fournie et audité, alors que l'annexe fait l'objet de moins de vigilance (IASB, 2014, § 14). Nous allons présenter ci-dessous des résultats symptomatiques de ces quatre types de GI.

4.1. Gestion du périmètre de consolidation

Le Tableau 2 présente de manière synthétique les résultats concernant le premier niveau potentiel de GI.

Tableau 2. Résultats sur la communication concernant le périmètre de consolidation

Question	Types d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Q1	Information sur les hypothèses et jugements importants pour la détermination du contrôle et de l'influence (IFRS 12 § 7)	Complète : 0/31 Incomplète : 4/31 (Bouygues, ENGIE, Vinci, et Renault) Absente : 27/31
Q2	Information systématique sur les cas de contrôle ou d'influence notable nécessitant un exercice du jugement par rapport aux seuils classiques de pourcentage de contrôle (20 % et 50 %) (IFRS 12 § 9)	Complète : 1/25 (ENGIE) Incomplète : 1/25 Absente : 23/25*

*25 groupes ont au moins une entité pour laquelle un exercice du jugement a dû être réalisé, fondé sur d'autres éléments que le pourcentage de contrôle.

Tout d'abord, les groupes communiquent très peu d'informations sur les hypothèses et jugements importants sur lesquels ils se fondent pour déterminer le contrôle, l'influence, et les types de partenariats (IFRS 12 § 7 et 9), ou du moins pas de manière systématique. Aucun groupe sur les 31 de l'échantillon ne donne une information précise et systématique sur ce sujet pour toutes les entités de son groupe. Seuls quatre groupes donnent des informations parcellaires sur ces sujets : Bouygues, ENGIE, Renault, et Vinci. Or, cette première information conditionne le périmètre de l'information des entités ME.

Exemples :

Pour certains groupes, des précisions détaillées sont données mais pour une seule entité, comme Bouygues avec TF1 ou Renault avec Nissan.

ENGIE et Vinci sont ceux qui donnent les informations les plus détaillées sur ces points, sans être très précis sur les critères quantitatifs retenus (cf. : ENGIE p. 243 et Vinci, p. 281-282). ENGIE est le seul à présenter une information systématique sur les cas de contrôle ou d'influence notable par rapport aux seuils classiques de pourcentage de contrôle.

Avec la définition du périmètre, entités associées et coentreprises devraient être identifiées distinctement. Pourtant, beaucoup de groupes communiquent de façon confuse. Cette distinction n'est parfois faite qu'au niveau des entités significatives, raison pour laquelle ces éléments seront analysés dans le 4.2.

4.2. Gestion du périmètre de l'information donnée sur les entités ME

Une fois établie la détermination du contrôle et de l'influence notable, vient la question de la nature des entités et de leur caractère significatif ou non. L'IFRS 12 demande de séparer l'information concernant les entités associées significatives individuellement d'une part, et les coentreprises significatives individuellement d'autre part, mais aussi de séparer les informations des entités associées de celles des coentreprises non significatives. Des niveaux différents d'informations sont à donner en fonction de ces situations.

Le Tableau 3 présente les résultats concernant ce niveau.

Tableau 3. Résultats sur la gestion du périmètre de l'information sur les entités ME

Question	Type d'information	Présence d'information rapportée au nombre de cas concernés
Q3	2 cas distingués dans la liste des entités du groupe (au moins pour les significatives) : coentreprises et entités associées (IFRS 12 § 20 et 21)	Oui : 13/31 Non : 18/31 Parmi les 20 groupes qui ont a priori* des entités ME individuellement significatives : Oui : 10/20 Non : 10/20
Q4	Critère significativité des entités ME (IFRS 12 § 20 et 21)	Précis : 1/31 Imprécis : 2/31 Absent : 28/31
* C'est-à-dire selon ce qui est repéré dans la communication du groupe, avec les réserves détaillées ci-après.		

Seuls 13 groupes sur 31 distinguent nominativement les entités associées des coentreprises, au moins pour les entités significatives, sachant que certains le font aussi pour toutes les entités ME. Si on limite

l'échantillon aux 20 groupes qui ont a priori des entités ME individuellement significatives, seulement 10 font cette distinction.

Néanmoins, l'appréciation de la significativité d'une partie des entités ME n'est pas évidente. Ce terme n'est pas toujours clairement employé, ni clairement défini ou distingué de l'expression « principales entités », souvent utilisée pour la liste des entités du périmètre de consolidation. Plutôt qu'une liste exhaustive, une simple liste des principales entités du périmètre de consolidation est souvent donnée, sans toujours fournir les critères utilisés pour la construire. De plus, cette dernière précise rarement si les entités ME en question sont des associées ou des coentreprises. Dans la ou les notes concernant la ME, nous trouvons parfois des tableaux de détails pour certaines entités. C'est alors au lecteur/chercheur de faire l'hypothèse que ce sont uniquement celles-ci qui sont significatives. Si pour une filiale non significative, quelques éléments de détail sont donnés au-delà de ce qui est requis pour ces entités, nous codons peut-être à tort que le groupe ne remplit pas toutes les obligations relatives aux entités significatives (pensant que c'est une entité significative alors qu'elle donne de l'information volontaire sur une entité non significative).

Pour la suite, nous avons considéré que les tableaux de détails sur certaines entités donnaient la liste d'entités significatives, même si ce n'était pas explicite.

Avant même d'entrer dans le détail des niveaux 3 et 4 de GI, précisons que les manques d'informations sur les types d'entités ME ont empêché une analyse générale de leur matérialité pour les groupes de l'échantillon. En effet, il est très délicat de séparer clairement pour les titres ME et pour les quotes-parts de résultat ME, ce qui vient des coentreprises significatives, des entités associées significatives, des autres coentreprises et des autres entités associées. Nous ne pouvons l'obtenir que pour 14 groupes sur 31. Se limiter à la distinction coentreprises vs entités associées ne change rien. Par ailleurs, la présentation de la décomposition des titres ME entre les types d'entités ME n'est pas homogène selon le mode de présentation du *goodwill* et des créances sur ces titres (Cf. les cas Compagnie Saint-Gobain p. 313, TotalEnergie p. 436 et Stellantis p. 278⁵).

5. Le *goodwill* en IFRS est attaché aux titres ME. Mais dans la décomposition de la valeur des titres, certains groupes ne partagent pas le goodwill par types d'entités, et certains incluent le montant des créances aux entités ME dans la valeur des titres, mais ne les partagent pas toujours par types d'entités ME.

Dans les états primaires, de manière non obligatoire, un seul groupe présente sur deux lignes séparées les coentreprises et les entités associées (Véolia), et deux groupes qui n'ont que des associées l'indiquent clairement dans leur bilan et compte de résultat (Eurofins et Hermès).

Exemples :

Orange présente p. 201 de son rapport la valeur des principaux titres ME. Le groupe détaille trois coentreprises et regroupe les autres coentreprises dans « Autres ». Pour les entités associées, quatre sont détaillées et les autres sont regroupées dans « Autres ». Mais p. 202 pour les données des entités ME principales, seules deux coentreprises sont détaillées. Sont-elles les seules considérées réellement comme significatives ? Ce n'est pas dit et le critère retenu pour ces deux entités n'est pas donné.

La Compagnie de Saint-Gobain a des entités ME. Elle affecte même une partie des quotes-parts de résultat des entités ME en résultat opérationnel (*integral*), ce qui montre l'importance qu'elles ont pour son modèle économique. Pourtant elle n'inscrit aucune entité ME dans la liste générale des entités du périmètre. Cette liste contient « *notamment celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 000 K€* » (La Compagnie de Saint-Gobain, p. 332). Au-delà de l'ambiguïté du terme « notamment », est-ce là le critère de significativité ? De manière plus générale, la liste des « principales » entités consolidées est-elle plus longue que celle des entités « significatives », ce qui semble être le cas en moyenne dans les autres rapports ? Mais dans ce cas, quels sont les critères pour cette significativité ? Aucune entité ne fait l'objet d'éléments de détails dans les notes sur les entités ME, et aucun critère de significativité des entités n'est donné (p. 313-315).

Seuls trois groupes donnent des informations plus précises.

Chez Vivendi, dans la liste des entités ME significatives, quatre sont nommées comme « principales » sachant qu'il y en a davantage dans la liste des sociétés du périmètre, mais seulement les trois plus grosses sont détaillées (p. 330-333). Lesquelles doit-on réellement considérer comme significatives par rapport aux informations demandées par l'IFRS 12 ?

ENGIE (p. 244) donne des critères quantitatifs et qualitatifs pris en compte, mais reste imprécis sur les seuils utilisés quant aux éléments quantitatifs (cf. Annexe 1 Extrait 1).

ArcelorMittal (p. 260) est le seul à donner des critères quantitatifs non ambigus (cf. Annexe 1 Extrait 2).

4.3. Gestion des informations données

Le troisième cas possible de GI correspond à la gestion des informations données en jouant sur le caractère (non) significatif de celles-ci.

Tableau 4. Résultats sur la gestion des informations données

Question	Types d'information	Présence d'information rapportée au nombre de cas concernés
IAS 24		
Q5	Transactions avec les entités ME (IAS 24 § 8) : non-significativité précisée	7 groupes annoncent cette non-significativité sur 10* a priori concernés parmi les 31
Q6	Critère significativité fourni**	Présence : 1/7 (Alstom) Absence : 6/7
IFRS 12		
Q7	Restrictions importantes limitant les transferts de fonds (IFRS 12 § 22)	Information sur une présence de restrictions : 0/31 Information sur une absence de restrictions : 1/31 (TotalEnergie, qui précise une absence de restrictions dans un cas qui semble très optimiste au vu de la guerre en Ukraine)
*10 groupes ne donnent pas de montant de TPL pour les entités ME ou regroupent les montants concernant les associées et les coentreprises sans préciser la non-significativité d'une catégorie.		
** Pour les 7 groupes qui annoncent cette non-significativité.		

Deux aspects entrent en ligne de compte : le choix des critères de significativité des informations et la présentation peu claire, ou absente, de ces choix. Tous les points des normes IFRS 12 et IAS 24 peuvent être concernés, mais les items sur la non-significativité annoncée des transactions avec les entités ME (norme IAS 24) et sur la présence des critères la définissant (questions Q5 et Q6) sont symptomatiques de ce problème. Ce sont les deux seuls cas où certains groupes communiquent concernant une non-significativité ou sur une absence d'éléments. Si 7 groupes sur 10 a priori concernés annoncent cette non-significativité, seul Alstom (p. 118) donne une information peu précise sur le critère retenu (cf. Annexe 1 Extrait 3).

Par ailleurs, l'IFRS 12 demande de donner des informations sur la nature et l'étendue de toute restriction importante, qui limite la faculté des coentreprises ou des entités associées à transférer des fonds à

la mère (Q7). Il est intéressant de noter qu'aucun groupe ne communique sur ce sujet, même pour dire qu'il y aurait une absence de restriction, sauf TotalEnergie de façon très optimiste dans un contexte pourtant risqué.

Exemple :

Dans son rapport (p. 437) publié le 25 mars 2022, alors que la guerre avec l'Ukraine a été déclarée le 24 février 2022, TotalEnergie indique une absence de restrictions significatives pour Novatek, son entité associée, deuxième producteur de gaz naturel russe. La vraisemblance de cette affirmation laisse dubitatif. L'année suivante, le traitement de cette société a beaucoup évolué, avec une déconsolidation (TotalEnergie 2022, p.62, 425, 456).

Nous n'avons pas collecté d'autres cas où les groupes annoncent la non-significativité d'un élément non donné.

4.4. Gestion du niveau de détail des informations fournies

Le quatrième cas de GI correspond à la gestion du niveau de détail des informations fournies, comme le nombre d'informations fournies quand ce sont des informations financières, ou la qualité de celles-ci quand ce sont des éléments narratifs. Différents items de collecte viennent étayer ces situations, dont les résultats sont présentés dans le Tableau 5.

Tableau 5. Résultats sur le niveau de détail des informations fournies

Question	Type d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Pour les entités ME significatives' (IFRS 12 § 21, B12, B13, B14)		
Q8	Nom de toutes les coentreprises et de toutes les associées (§ 21, a, i)	Présence : 19/20 Absence : 1/20 (Publicis)
Q9	Présentation de la nature de la relation (§ 21, a, ii)	Présence : 14/20 Absence : 6/20
Q10	Établissement principal (§ 21, a, iii)	20/20 si on se contente du pays
Q11	% détenu et vote (§ 21, a, iiiii)	Présence : 19/20 Absence : 1/20 (Alstom)

Question	Type d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Q12	Évaluation à la juste valeur ou ME (§ 21, b, i)	20/20
Q13	Nombre d'éléments financiers (de 0 à 10) (§ 21, b selon les dispositions B12)	Moyenne 3,85 et Médiane 2
Q14	Nombre d'éléments complémentaires pour les coentreprises (de 0 à 7) (§ 21, b selon les dispositions B13)	Moyenne 2,88 et Médiane 0
Q15	Variable Sarquis** (de 0 à 5)	Moyenne 2,40 et Médiane 2
Q16	Montants 100 % (et pas en quotes-parts) (§ B14)	20/20
Q17	Rapprochement valeurs financières résumées et valeur comptable (§ B14, b)	Présence détaillée : 8/20 Écart donné non décomposé : 1/20 (Arcelor) Absence : 11/20
Q18	Juste valeur si ME et cotée (§ 21, b, iii)	4 groupes donnent de l'information pour certaines de leurs entités.
Pour les entités ME non significatives individuellement*** (IFRS 12 § 21, B12, B16)		
Q19	Séparation coentreprises et associées (§ 21, c)	Présence : 15/29 Absence : 14/29
Q20	Valeur comptable globale des intérêts (§ 21, c, selon les dispositions B16)	Présence : 21/29 Absence : 8/29
Q21	Informations financières (de 0 à 4) (§ 21, c, selon les dispositions B16)	Moyenne 0,43 et Médiane 0
Pour toutes les entités ME concernant l'endettement		
Q22	Information volontaire sur la quote-part de dettes financières portées par les entités ME	0/31 Ce n'est jamais donné. TotalEnergie donne tout de même les actifs et passifs courants et non courants (mais pas les passifs financiers)
Pour toutes les entités ME (IFRS 12 § 22, c, et § 23)		
Q23	Quote-part non comptabilisée des pertes (§ 22 c)	1/10 concernés parmi les 31. Sur 10 groupes qui pourraient être concernés, puisqu'ayant des quotes-parts négatives, 1 seul donne cette information (ENGIE)
Q24	Engagements séparés des coentreprises et des associées (§ 23, a)	7/29

Question	Type d'information	Présence d'informations rapportée au nombre de cas concernés
Q25	Passifs éventuels des coentreprises ou associées séparés des autres (§ 23, b)	0/22 qui présentent des passifs éventuels.
IAS 24 (IAS 24 § 18, 19 et 23)		
Q26	Informations IAS 24 présentées séparément pour les associées et coentreprises (§ 19)	10/22****
Q27	Informations IAS 24 présentées séparément pour les entités qui exercent un contrôle conjoint ou une influence notable sur l'entité (§ 19)	6/6
Q28	Montant des transactions (§ 19, a)	21/25*****
Q29	Montant soldes et autres (§ 19, b et b, i)	9/25
Q30	Modalités garanties données et reçues (§ 19, b, ii)	3/25
Q31	Provisions pour créances douteuses (§ 19, c)	1/25
Q32	Charges liées aux créances douteuses (§ 19, d)	0/25
Q33	Démonstration conditions de concurrence des transactions (§ 23)	0/7 donnent des éléments de démonstration quand ils annoncent que les transactions sont faites selon des conditions de concurrence normale
<p>* Ces informations sont recherchées pour les 20 groupes qui ont, a priori, certaines entités ME significatives individuellement, selon la lecture du rapport financier.</p> <p>** Sarquis <i>et al.</i> (2021) limitaient leur <i>scoring</i> à la présence des 5 éléments suivants : actifs, dettes, capital, chiffre d'affaires, et résultat net.</p> <p>*** Ces informations sont recherchées pour les 29 groupes qui semblent avoir entre autres des entités ME non significatives individuellement.</p> <p>**** Les 22 groupes correspondent à l'échantillon total, duquel nous excluons les groupes qui annoncent la non-significativité des TPL des entités ME, ou ceux qui ne donnent aucune information sur ces TPL. Nous regardons donc si, en cas de présence d'information, celle-ci est présentée de manière distincte pour les coentreprises et les associées.</p> <p>*****25 correspond au nombre total des groupes qui n'ont pas précisé que les TPL de leurs entités ME, tant des associées que des coentreprises, sont non significatives.</p>		

Par rapport à la liste des 10 items financiers (Q13) qui devraient potentiellement être fournis sur les entités ME significatives selon l'IFRS 12, la

moyenne se situe à 3,85 et la médiane à 2. Si on se limite aux 5 éléments que Sarquis *et al.* (2021) calculaient (Q15), le nombre moyen d'éléments donnés est de 2,40 et la médiane de 2 ce qui reste faible.

Exemples :

Seul TotalEnergie fournit les 10 informations financières proposées. Airbus, ArcelorMittal, Thalès en fournissent 9. Nous avons vérifié que le manque de conformité ne venait pas d'une communication réalisée globalement plutôt que par entité significative, ou directement avec des montants de quotes-parts plutôt qu'avec les valeurs totales (question Q16). En revanche, certains groupes communiquent le détail des éléments financiers seulement pour certaines entités significatives, comme Renault.

La communication sur les informations complémentaires à fournir sur les coentreprises significatives (Q14) est très hétérogène. Certains groupes donnent toutes les informations quand d'autres n'en donnent aucune. La moyenne des informations données est de 2,88 mais la médiane est de 0.

Seuls 9 groupes sur 20 font le rapprochement entre les informations financières résumées individuellement et la valeur comptable de leurs intérêts dans la coentreprise ou l'entreprise associée.

Concernant les entités non significatives individuellement, 15 groupes sur les 29 concernés présentent, comme demandé, le cas des entités associées séparément des coentreprises. 21 groupes sur 29 fournissent bien la valeur comptable globale de leurs intérêts dans les entités associées ou coentreprises non significatives, ou présentent l'information de sorte que la distinction soit calculable par différence entre la valeur totale et celles des entités significatives. Mais la distinction coentreprises/associées est parfois absente. Pour les entités non significatives individuellement, la norme demande les quotes-parts des quatre éléments suivants : résultat net des activités poursuivies, résultat net après impôt des activités abandonnées, autres éléments du résultat global, et résultat global total. La moyenne et la médiane des éléments donnés sont très faibles : respectivement 0,43 et 0. Habituellement, il n'y a que le résultat net. Certains donnent de l'information sans clairement dire si c'est la quote-part ou 100 % de la valeur (cf. Carrefour

p. 332). Des informations sur les actifs et passifs et en particulier l'endettement ne sont pas demandées par la norme. Seul TotalEnergie (p.440) précise volontairement le détail en quote-part des actifs non courants et courants, des capitaux propres, des passifs non courants et courants.

D'autres informations concernent tous les types d'entités ME, significatives individuellement ou non. À propos des quotes-parts non comptabilisées des pertes⁶, seuls deux groupes, Vinci et Orange, donnent l'information alors qu'ils seraient a priori 10 groupes concernés.

Pour la présentation des engagements hors bilan, seuls 7 groupes sur 29 présentent clairement ceux des entités ME séparément des autres entités. Et sur 22 groupes qui déclarent des passifs éventuels, aucun ne présente séparément ceux des entités ME.

Concernant les parties liées (IAS 24), seuls 10 groupes sur 22 concernés présentent séparément les informations pour les entreprises associées et les coentreprises dans lesquelles le groupe est un coentrepreneur. Pour 21 groupes sur 25, le montant des transactions avec les parties liées en ME est donné, mais les éléments de détails associés sont moins fréquents : de 9 groupes à 0 en fonction des éléments à fournir (Q28 à Q32). Les conditions de concurrence normale qui peuvent caractériser les transactions entre les parties sont mentionnées par 7 groupes, mais aucun groupe ne fournit d'élément probant. Si cette démonstration est réalisée auprès des commissaires aux comptes, il n'est pas accessible au lecteur.

Discussion et conclusion

Notre étude sur les groupes non financiers du CAC 40 fait le constat d'une conformité des informations sur les entités ME (IFRS 12 et IAS 24) globalement non satisfaisante, bien qu'ils aient une pression institutionnelle plus forte, les incitant à communiquer en respect des normes. En particulier, le fait que l'IAS 1 demande de ne pas obscurcir l'information par des informations non significatives, avec un exercice du jugement pour les définir, semble être utilisé à des fins opportunistes, dans le cas de l'information sur les entités ME. En effet, les groupes

6. En respect de l'IAS 28 (§ 38 et 39), ce qui nécessite un exercice du jugement associé à une diversité des pratiques (Cf. RF Comptable n° 431, octobre 2015, p. 46).

communiquent peu sur les critères de significativité qu'ils retiennent et sur leur exercice du jugement, et les groupes anciennement utilisateurs de l'IP ne se distinguent pas particulièrement sur ce point. Les groupes peuvent donc avoir des comportements de GI par des stratégies de dissimulations (Merkl-Davies et Brennan, 2007 ; Oliver, 1991), avec une information parcellaire donnée sur des entités ME, et un manque de clarté et de justification du périmètre sur lequel l'information est donnée. La qualité de l'information fait donc défaut sur certains attributs, comme la pertinence, la comparabilité, la vérifiabilité et la clarté.

Les recherches, qui s'intéressent au degré de publication d'informations financières à propos des entités significatives, se trouvent biaisées, car les groupes peuvent avoir optimisé, en amont, le choix de leur liste de ces entités. Les recherches antérieures ont montré une difficulté à apprécier la conformité avec des normes fondées sur des principes, car l'absence d'information ne signifie pas nécessairement non-conformité, sans certitude que des informations absentes soient significatives. Par une présentation d'une GI en cascade à quatre niveaux, nous mettons en évidence qu'une information présente peut avoir fait l'objet d'une GI et être de « façade », par la gestion du périmètre sur lequel elle est donnée, et par un manque de clarté sur la définition et justification de celui-ci.

Une présentation mieux normée de l'information pourrait clarifier les choses pour le lecteur et simplifier le travail du préparateur et de l'auditeur. Nos conclusions vont dans le sens d'Hellman (2018) ou de Lantin (2018). Les listes d'informations citées par les normes pourraient servir de socle minimum sur lequel une information devrait être fournie, même pour préciser qu'il n'y a rien de significatif. Ceci n'empêcherait pas de communiquer d'autres informations significatives non présentes dans ces listes. Ce serait un garde-fou qui limiterait les stratégies opportunistes de GI tout en facilitant le contrôle des informations. En d'autres termes, le fait qu'une norme soit fondée sur des principes n'empêche pas qu'il y ait des règles, dont l'observance est relative à celle des principes. Comme les entités ME sont soupçonnées d'être des leviers potentiels de gestion du résultat ou de la dette⁷, la non-significativité de certaines informations est en soi une information significative. La norme pourrait donc demander aux groupes, de manière plus explicite,

7. Cf. synthèse de Pourtier *et al.* (2023, p. 197).

d'indiquer la définition retenue de la significativité, dans la liste des éléments à fournir sur les entités ME significatives (IFRS 12 § 21). De même, le paragraphe 7 de l'IAS 1, listant les sources d'obscurcissement, pourrait ajouter le manque de clarté, quant au périmètre concerné par une information donnée, et quant aux critères de définition de celui-ci. Cela permettrait ainsi de limiter les possibilités d'un usage opportuniste de l'argument du non-obscurcissement par des informations non significatives, que donne cette même norme (IAS 1 § 7, e).

Nous recommandons donc aux groupes qui ont une stratégie de transparence de clarifier les points précédents dans leur rapport et de ne pas réserver ces informations à leurs auditeurs. La liste complète des entités, les tableaux des informations financières sur les entités ME, les définitions de « principales entités », d'« entités ME significatives », et des précisions sur les cas d'exercice du jugement pour la classification des entités, ne nous paraissent pas risquer la qualification d'obscurcissement, bien au contraire.

Si cette étude s'est centrée sur l'analyse de la conformité, il est aussi nécessaire de s'interroger sur la qualité de la norme elle-même. Entre autres, l'IFRS 12 atteint-elle son objectif de pallier la disparition de l'IP pour les coentreprises par des informations sur les entités ME en annexe ? Nous notons que les éléments à fournir selon la norme ne permettent ni de reconstituer une IP pour les coentreprises ME, ni de cerner les engagements financiers et les risques du groupe, ni les conditions de formation du résultat économique auquel contribuent les entités ME. Ceci est vrai même pour les coentreprises significatives individuellement. La liste des éléments à fournir est plus longue pour les coentreprises significatives que pour les entités associées. Au vu du risque de manipulation de l'endettement *via* les entités ME, certains éléments supplémentaires sur la dette financière pourraient être demandés aussi pour les associées (IFRS 12 § B12). De même, la liste des informations à publier sur les entités ME individuellement non significatives paraît bien limitée. Il nous semblerait opportun de rajouter au moins la quote-part de l'endettement financier dans ces entités dans le paragraphe B16 de l'IFRS 12. Avec les éléments demandés par la norme, il n'est pas possible de faire un retraitement global vers l'IP des coentreprises non significatives individuellement, alors que globalement elles peuvent avoir de l'importance. Par ailleurs, pour améliorer la comparabilité de l'information et sa clarté, la présentation

au bilan et au compte de résultat des informations relatives à la ME pourrait être uniformisée. Les coentreprises et les entités associées pourraient apparaître sur deux lignes séparées. Comptabilisées selon la même méthode, elles correspondent à des situations différentes. Cela améliorerait vraisemblablement la complétude de cette information élémentaire, si c'était présenté ainsi dans les états financiers primaires, audités avec plus de précision que l'annexe (IASB, 2014, § 14 et 17). La manière de présenter le *goodwill* associé à ces titres ainsi que les prêts aux entités ME pourrait aussi être standardisée, dans les tableaux de détails en annexe.

Dans ce contexte où l'IASB (2023) souhaite réformer l'IFRS 12, ces résultats paraissent éclairants. Ces problèmes d'incomplétude de l'annexe sur l'information sur les entités ME ne sont pas nouveaux (AMF, 2007, 2012, 2014 ; Lantin *et al.*, 2018 ; Sarquis *et al.*, 2021), et force est de constater que la normativité d'une norme — mesure dans laquelle les acteurs considèrent les règles comme contraignantes (Chauvey *et al.*, 2015) — ne s'acquiert pas facilement. Oliver (1991) propose, entre autres, comme facteurs prédictifs de conformité : le niveau de confiance/scepticisme sur le fait que la conformité permettra la légitimité, ce qui dépend dans notre contexte du degré d'acceptabilité de la norme parmi les parties prenantes ; le niveau d'alignement entre ce qui est demandé et les intérêts de l'organisation ; et le niveau de coercition. Ici nous sommes face à des principes qui, donnant des marges de manœuvre pour des comportements opportunistes, limitent le niveau de coercition qui serait nécessaire pour une conformité pleine et entière. Par ailleurs, les normes IFRS 10, 11, 12 avaient fait l'objet de critiques, ce qui ne favorise pas leur normativité, en particulier celle de l'IFRS 12 qui concerne l'annexe. Une enquête auprès des directeurs comptables, tant dans les groupes anciennement utilisateurs de l'IP que dans les autres, pourrait permettre de mieux comprendre leurs comportements. Le fait que les cabinets d'audit aient fait partie des acteurs les plus opposés à l'IFRS 11 (Sarquis et dos Santos, 2019) explique peut-être aussi en partie la faible normativité de l'IFRS 12. Il serait donc intéressant de réaliser une enquête auprès des auditeurs, sur les difficultés de contrôle de l'application des principes de ces deux normes, et sur l'appréciation des hypothèses et jugements retenus pour la détermination du périmètre de l'information donnée.

Bibliographie

- AMF (2007). Recommandation AMF 2007-23 Arrêté des comptes 2007.
- AMF (2012). Recommandation AMF 2012-16 Arrêté des comptes 2012.
- AMF (2014). Recommandation AMF 2014-13 Arrêté des comptes 2014.
- Arnaud, Q., Bouvet, C., Dumas, G. (2023). Stratégie de communication fiscale et évitement fiscal : étude de cas des entreprises du SBF 120 *Revue Française de Comptabilité* 561.
- Ayache, M., Dumez, H. (2011). Le codage dans la recherche qualitative une nouvelle perspective ? *Le libellio d'Aegis* 7 (2-Été) : 33-46.
- Bardin, L. (2003). *L'analyse de contenu (1re édition 1977)*. Presses Universitaires de France.
- Capelle-Blancard, G., Desroziers, A., Garel, A., Petit-Romec, A. (2021). L'investissement socialement responsable-Changement structurel et faux semblant *Revue française de gestion* 47 (300) : 61-99.
- Chauvey, J.-N., Giordano-Spring, S., Cho, C. H., Patten, D. M. (2015). The normativity and legitimacy of CSR disclosure: Evidence from France *Journal of Business Ethics* 130: 789-803.
- Depoers, F. (2000). L'offre volontaire d'information des sociétés cotées : concept et mesure *Comptabilité Contrôle Audit* 6 (2) : 115-131.
- Depoers, F., Jérôme, T. (2017). Stratégies de publication des dépenses environnementales dans un cadre réglementaire *Comptabilité-Contrôle-Audit* 23 (1) : 41-74.
- DiMaggio, P. J., Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields *American sociological review* 48 (2): 147-160.
- Fasan, M., Fiori, G., Tiscini, R. (2014). What drives value relevance? The visibility effect in the adoption of a new accounting standard *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation* 10 (4): 430-446.
- Filip, A., Hammami, A., Huang, Z., Jeny, A., Magnan, M., Moldovan, R. (2021). The Value Relevance of Fair Value Levels: Time Trends under IFRS and US GAAP *Accounting in Europe* 18 (2): 1-22.
- Gavana, G., Gottardo, P., Moisello, A. M. (2020). Did the switch to IFRS 11 for joint ventures affect the value relevance of corporate consolidated financial statements? Evidence from France and Italy *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 38: 100300.
- Gavana, G., Gottardo, P., Moisello, A. M. (2022). Related Party Transactions and Earnings Management: The Moderating Effect of ESG Performance. Empirical Evidence from Italy *Sustainability* 14 (10): 5823.

- Geissert, F. (2019). La méthode de la mise en équivalence dans les comptes consolidés établis en normes IFRS : illustration des problématiques comptables au travers des comptes des groupes du secteur automobile. Mémoire DEC.
- Gordon, E. A., Henry, E., Louwers, T. J., Reed, B. J. (2007). Auditing Related Party Transactions: A Literature Overview and Research Synthesis *Accounting Horizons* 21 (1): 81-102.
- Healy, P. M., Palepu, K. G. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature *Journal of accounting and economics* 31 (1-3): 405-440.
- Hellman, N., Careny, J., Moya Gutierrez, S. (2018). Introducing More IFRS Principles of Disclosure – Will the Poor Disclosers Improve? *Accounting in Europe* 15 (2): 242-321.
- IASB (2011). *Basis for Conclusion on IFRS 11 Joint Arrangements*. IASB – International Accounting Standard Board. Londres : International Accounting Standards Board.
- IASB (2014). *IFRS® Standards Staff paper, REG IASB Meeting: Project Principles of disclosure: The role of the primary financial statements and the notes*. Londres : International Accounting Standard Board.
- IASB (2017a). *IFRS® Standards Discussion Paper DPI/2017/1: Disclosure initiative: principles of disclosure*. London: International Accounting Standards Board.
- IASB (2017b). *IFRS Practice Statement 2 Making Materiality Judgements*. Londres : International Accounting Standards Board.
- IASB (2020). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Work undertaken in the first phase*. Londres : International Accounting Standards Board.
- IASB (2021a). *Exposé sondage - Base des conclusions ES/2021/3 Obligations d'information dans les normes IFRS — Une approche pilote Projet de modification d'IFRS 13 et d'IAS 19*. Londres : International Accounting Standards Board.
- IASB (2021b). *IFRS® Standards Staff paper IASB® meeting. project: Post-implementation Review of IFRS 10 Consolidated Financial Statements, IFRS 11 Joint Arrangements and IFRS 12 Disclosure of Interests in Other Entities. Paper topic: Academic literature review update*. Londres : International Accounting Standards Board.
- IASB (2023). *IFRS® Standards Staff Paper. Agenda reference: 13. Project: Equity Method. Topic: Towards an Exposure Draft—Cover paper*. International Accounting Standards Board, Londres: .

- Khanna, T., Palepu, K. (2000). Is group affiliation profitable in emerging markets? An analysis of diversified Indian business groups *The Journal of Finance* 55 (2): 867-891.
- Lantin, F., Tort, É., Lenormand, G. (2018). Projet de recherche ANC - Étude sur l'application du pack consolidation IFRS.
- Lenormand, G., Touchais, L. (2018). IFRS 8 : bilan de l'approche managériale de l'information sectorielle ACCRA (3) : 5-22.
- Merkel-Davies, D. M., Brennan, N. M. (2007). Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: incremental information or impression management? *Journal of accounting literature* 27: 116-196.
- Messier, W. F., Martinov-Bennie, N., Eilfsen, A. (2005). A Review and Integration of Empirical Research on Materiality: Two Decades Later *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 24 (2): 153-187.
- Miles, M. B., Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Supérieur.
- Nekhili, M., Cherif, M. (2011). Related parties transactions and firm's market value: the French case *Review of Accounting and Finance* 10 (3): 291-315.
- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes *Academy of Management Review* 16 (1): 145-179.
- Pardo, F., Giner, B. (2022). Is goodwill impairment disclosure used as an impression management strategy? *Baltic Journal of Management* 17 (4).
- Pourtier, F. (2004). La publication d'informations financières volontaires : synthèse et discussions *Comptabilité-Contrôle-Audit* 10 (1) : 79-102.
- Pourtier, F., Bardinet-Evraert, F., Darmendrail, V. (2023). The Value Relevance of Accounting Numbers in Presence of the Equity Method Before and After IFRS 11: Evidence from France *Accounting in Europe* 20 (2): 194-224.
- Pourtier, F., Barneto, P., Bardinet, F., Darmendrail, V., Legain, M., Texandier, S. (2020). *Projet de recherche ANC - La mise en équivalence en France : étude empirique et propositions normatives*. Autorité des Normes Comptables.
- Ryngaert, M., Thomas, S. (2012). Not all related party transactions (RPTs) are the same: Ex ante versus ex post RPTs *Journal of Accounting Research* 50 (3): 845-882.
- Sarquis, R. W., Dos Santos, A., Lourenço, I., Braunbeck, G. (2020). *Elimination of Accounting Choices and the Comparability of Financial Statements: the Adoption of IFRS 11-Joint Arrangements* XX USP International Conference in Accounting - Accounting as a Governance mechanism, Sao Paulo.
- Sarquis, R. W., dos Santos, A. (2019). Eliminação da consolidação proporcional: análise da adequação da decisão do IASB *Revista Contemporânea de Contabilidade* 16 (38): 207-228.

- Sarquis, R. W., dos Santos, A., Lourenço, I., Oscar Braunbeck, G. (2021). Joint venture investments: An analysis of the level of compliance with the disclosure requirements of IFRS 12 *Journal of International Financial Management & Accounting* 32 (2): 207-232.
- Schlenker, B. R. (1980). *Impression management*. vol. 526, Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches *Academy of management review* 20 (3): 571-610.

Annexes

Annexe 1 : Extraits de DEU

Extrait 1 : ENGIE

« Le tableau ci-après présente la contribution de chacune des entreprises associées jugées significatives ainsi que la contribution agrégée des entreprises associées jugées individuellement non significatives dans l'état de la situation financière, le compte de résultat, les autres éléments du résultat global, et la ligne "Dividendes reçus des entreprises mises en équivalence" du tableau de flux de trésorerie du Groupe. Le Groupe a utilisé les critères quantitatifs et qualitatifs suivants pour établir sa liste d'entreprises associées jugées significatives : contribution aux agrégats Groupe "Quote-part du résultat net des entreprises associées", "Participations dans les entreprises associées", total bilan des entreprises associées exprimé en quote-part du Groupe, entités associées portant des projets majeurs en phase d'étude ou de construction et dont les engagements d'investissements sont significatifs. » (ENGIE, p. 244).

Extrait 2 : ArcelorMittal

« Individually immaterial joint ventures and associates represent in aggregate less than 20% of the total carrying amount

of investments in joint ventures and associates at December 31, 2021 and 2020, and none of them have a carrying value exceeding 150 at December 31, 2021 and 2020» (ArcelorMittal, p. 260).

Extrait 3 : Alstom

« Non significatives au regard de l'ensemble des flux d'exploitation (ventes et achats) et des positions bilancielles du Groupe (créances clients et dettes fournisseurs) » (Alstom, p.118).