

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

SYSTÈME FRANÇAIS
ET NORMES IFRS

8^e édition

Jacques Richard
Christine Collette

DUNOD

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

Consultez nos parutions sur dunod.com



COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

SYSTÈME FRANÇAIS
ET NORMES IFRS

Jacques Richard
Christine Collette

8^e édition

DUNOD

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du

droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, Paris, 2008

ISBN 978-2-10-053576-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction à la 8^e édition : les IFRS déjà obsolètes ?

XV

PREMIÈRE PARTIE THÉORIE COMPTABLE

1	QU'EST-CE QUE LA COMPTABILITÉ ?	3
Section 1	Une proposition de définition	3
Section 2	Comparaison de la comptabilité avec d'autres disciplines	5
2	COMPTABILITÉS ET GOUVERNEMENTS D'ENTREPRISE	9
Section 1	Les classes (d'après les systèmes économiques)	10
Section 2	Les familles et sous-familles (d'après les modes de gouvernance)	14
Section 3	Comptabilité et culture	28
3	LES THÉORIES COMPTABLES	30
Section 1	Les théories normatives traditionnelles	32
Section 2	La théorie positive de la comptabilité	32
Section 3	Comparaison et évaluation des théories normative et positive	33
Section 4	La théorie conditionnelle normative de la comptabilité	36
4	LES PRINCIPES COMPTABLES ET L'IMAGE FIDÈLE	38
Section 1	Neutralité/subjectivité	40
Section 2	Entité/unicité	43

Section 3	Comptabilité de caisse/comptabilité d'engagement	44
Section 4	Propriété/prééminence de la substance	46
Section 5	Séparation/unicité des périodes	47
Section 6	Coûts/valeurs	48
Section 7	Rattachement/non-rattachement	49
Section 8	Prudences/imprudence	50
Section 9	Coût historique/coût réévalué	52
Section 10	Continuité/mort	55
Section 11	Permanence des méthodes	57
Section 12	Les qualités de l'information comptable	58
Section 13	La comptabilité à la recherche de l'image fidèle	62

5 ACTEURS SOCIAUX ET NORMALISATION COMPTABLE 65

Section 1	Les acteurs sociaux	65
Section 2	L'influence des acteurs sociaux sur l'information comptable	76
Section 3	La normalisation et le contrôle comptable en France	78
Section 4	La normalisation et le contrôle comptable aux États-Unis	86

6 LA REPRÉSENTATION DU CYCLE D'EXPLOITATION : MONISME ET DUALISME 91

Section 1	Les objectifs principaux de la comptabilité et la nécessité du bilan	92
Section 2	L'équation fondamentale du bilan	93
Section 3	Le cycle d'exploitation de l'entreprise	95
Section 4	Les deux grandes solutions techniques de la représentation du cycle d'exploitation	96
Section 5	Les problèmes pédagogiques soulevés par la coexistence des deux solutions techniques	99

7 LA COMPTABILITÉ MONISTE ANGLO-SAXONNE 101

Section 1	La phase du financement	102
Section 2	La phase de l'investissement	103
Section 3	La phase de l'approvisionnement	104
Section 4	La phase de l'embauche du personnel	105
Section 5	La phase de la production	106
Section 6	La phase du stockage des produits finis	111
Section 7	La phase de la vente	111
Section 8	La phase du transport et de la commercialisation	114
Section 9	La phase de l'encaissement des créances et du règlement des dettes	116
Section 10	La phase de la répartition du résultat d'exploitation	117
Section 11	La reprise du cycle	120

8	LA COMPTABILITÉ DUALISTE FRANÇAISE	121
Section 1	Les principes de la comptabilité générale française	121
Section 2	Application des principes de la comptabilité générale française	124
Section 3	La comptabilité analytique française	137
9	LES OPÉRATIONS DANS LES COMPTABILITÉS MONISTES ET DUALISTES	141
Section 1	Le Grand Livre : définition et principes de fonctionnement	142
Section 2	Le journal : définition et principes de fonctionnement	148
Section 3	Application de la technique du Grand Livre à la comptabilité moniste anglo-saxonne	149
Section 4	Application de la technique du journal à la comptabilité moniste anglo-saxonne	151
Section 5	Application de la technique du Grand Livre et du journal à la comptabilité générale française	153
Section 6	Application de la technique du Grand Livre à la comptabilité analytique française	156
10	LA CODIFICATION DES COMPTES : MONISME ET DUALISME	160
Section 1	Situation internationale	160
Section 2	Les plans comptables français et étrangers	164
11	LES COMPTABILITÉS EN VALEUR DE MARCHÉ	170
Section 1	Définition et objectifs fondamentaux	171
Section 2	Éléments de terminologie	171
Section 3	Comptabilité statique pure	173
Section 4	La comptabilité statique prudente (CSP)	180
Section 5	La comptabilité en juste valeur de l'IASB est-elle une comptabilité en valeur de marché ?	181
Section 6	Le bilan statique	181
Section 7	Le bilan patrimonial	182
12	LES COMPTABILITÉS EN VALEUR-COÛT	184
Section 1	Éléments historiques	185
Section 2	Le concept d'actif dans les comptabilités dynamiques	187
Section 3	L'évaluation des actifs et des passifs dans les comptabilités dynamiques	188
Section 4	Les variantes microéconomiques et macroéconomiques des comptabilités dynamiques	192
Section 5	Le bilan dynamique et son utilisation	193

13	LES COMPTABILITÉS FISCALES	195
Section 1	Les rapports de connexion	196
Section 2	Les rapports de déconnexion	197
14	LES COMPTABILITÉS EN VALEURS D'UTILITÉ	203
Section 1	Principes de base de la comptabilité actuarielle	205
Section 2	Comptabilité actuarielle, affectation et création de valeur	209
Section 3	Histoire (sommaire) du développement de la comptabilité actuarielle : ses deux variantes	211
Section 4	Les liens entre la comptabilité actuarielle et les autres comptabilités	211
15	COMPTABILITÉ ET FINANCE	215
Section 1	Examen des reproches adressés à la « comptabilité »	215
Section 2	La relation entre les diverses comptabilités	218
16	LES CONCEPTS D'ACTIF ET DE PASSIF	222
Section 1	Les concepts d'actif	223
Section 2	Les concepts de passif	224
17	LES CONCEPTS D'ÉCART D'ACQUISITION ET DE FONDS COMMERCIAL	232
Section 1	Quelle est la nature de l'écart d'acquisition ?	233
Section 2	Faut-il amortir l'écart d'acquisition ?	239
Section 3	La position de l'IASB	241
Section 4	La réglementation française	243
18	LA COMPTABILITÉ ENVIRONNEMENTALE : UNE VRAIE RÉVOLUTION COMPTABLE ?	244
Section 1	Identification et conservation du capital naturel	245
Section 2	Identification et conservation du capital humain	246
Section 3	Le problème de l'imputation de la charge environnementale	249
Section 4	Le problème de la mise en place d'une comptabilité environnementale	249
Section 5	La question de l'actualisation	250
Section 6	La question de la fausse comptabilité environnementale	250

DEUXIÈME PARTIE

LES FONDEMENTS IDÉOLOGIQUES DES RÈGLES IFRS

19	LES CONCEPTS DE BASE DES IFRS	255
Section 1	Le concept d'actif dans les IFRS	255
Section 2	Le concept de produit dans les IFRS	257
Section 3	Le concept de résultat dans les IFRS	259
20	LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS CORPORELLES	261
Section 1	Évaluation initiale	261
Section 2	Évaluation ultérieure	261
21	LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	268
Section 1	Les critères de définition des actifs incorporels : un troisième critère spécifique	269
Section 2	Les critères de reconnaissance des actifs incorporels : un relâchement étonnant	271
Section 3	Les principes d'évaluation à l'origine : l'insistance sur l'évaluation à la juste valeur dans le cas des fusions	272
Section 4	La reconnaissance des actifs incorporels générés de façon interne (<i>internally generated intangible assets</i>)	274
Section 5	L'évaluation ultérieure des incorporels reconnus	276
Section 6	La nouvelle position de l'IASB face au principe de l'amortissement obligatoire	276
Section 7	La nouvelle conception de l'amortissement systématique	279
Section 8	Les tests de dépréciation (<i>impairment</i>) relatifs aux immobilisations incorporelles	279
Conclusion	générale sur les immobilisations incorporelles	280
22	LA DÉPRÉCIATION DES ACTIFS	281
Section 1	L'existence d'indices de dépréciation des actifs	281
Section 2	Rechercher la valeur de vente nette (<i>fair value less cost to sell</i>) et faire un premier test	282
Section 3	Rechercher la valeur d'usage (<i>value in use</i>)	282
Section 4	Conclure sur la nécessité de comptabiliser une dépréciation	283
Section 5	Modification éventuelle du plan d'amortissement	284
Section 6	Le problème des actifs liés	285
Section 7	Le problème du <i>goodwill</i>	286
Section 8	Le problème des autres actifs non directement affectables à des UGT	287

23	LES DETTES FINANCIÈRES (EMPRUNTS)	288
Section 1	L'enregistrement des emprunts selon les règles applicables aux comptes individuels français	289
Section 2	La conception de l'IASB	292
Section 3	L'influence des règles de l'IASB sur la comptabilité française	296
24	LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX ACTIFS FINANCIERS	297
Section 1	Nature du problème	297
Section 2	Éléments schématiques de l'histoire des actifs financiers	299
Section 3	La problématique de l'IASB	301
Section 4	Le cas des titres détenus sur des sociétés contrôlées et associées	302
Section 5	Une catégorie en voie de progression : les actifs financiers en juste valeur par pertes et profits	304
Section 6	Deuxième catégorie : les placements détenus jusqu'à l'échéance (<i>held to maturity investments</i> : HTM)	308
Section 7	Troisième catégorie : les prêts et créances émis par les entreprises (<i>loans and receivables</i>)	309
Section 8	Quatrième (et dernière) catégorie : les actifs disponibles à la vente (<i>available for sale financial assets</i>)	310
Conclusion	générale sur les actifs et dettes financiers	311

TROISIÈME PARTIE IDÉOLOGIE DU CORPUS RÉGLEMENTAIRE FRANÇAIS

25	LES TEXTES RÉGLEMENTAIRES FRANÇAIS	315
Section 1	La hiérarchie des sources réglementaires	316
Section 2	Les différents textes	317
26	CONCEPTION ET ÉVALUATION DE L'ACTIF DANS LES COMPTES INDIVIDUELS FRANÇAIS	322
Section 1	La conception de l'actif dans les comptes individuels français jusqu'en 2004	322
Section 2	L'évolution en 2005 : vers un alignement partiel des règles françaises des comptes individuels sur les règles IASB	333
Conclusion		338
27	CONCEPTION ET ÉVALUATION DU PASSIF	339
Section 1	La situation antérieure en 1999	339
Section 2	La position de l'IASB	341
Section 3	La nouvelle position française	343

28	LES INVESTISSEMENTS CORPORELS	346
Section 1	Les principes de comptabilisation des immobilisations corporelles dans les comptes individuels	346
Section 2	Exemples de comptabilisation des immobilisations acquises	354
Section 3	Les immobilisations produites par l'entreprise	356
Section 4	Principales différences subsistant par rapport aux normes IFRS	358
29	L'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES	359
Section 1	Les conceptions dynamique, statique et actuarielle de l'amortissement	360
Section 2	La conception fiscale de l'amortissement	363
Section 3	La réglementation et la pratique de l'amortissement en France dans les comptes individuels avant 2005	366
Section 4	La comptabilisation des amortissements avant 2005	367
Section 5	L'amortissement selon les normes IFRS	370
Section 6	La nouvelle réglementation française en vigueur après 2005	371
Section 7	Exemples d'application de la nouvelle réglementation	376
Section 8	L'impact des nouveaux principes de dépréciation sur les amortissements	383
Section 9	Tableau récapitulatif	388
30	LES CONTRATS DE LOCATION	389
Section 1	Définition	389
Section 2	Le problème comptable : aspects théoriques	390
Section 3	La position de l'IASB	393
Section 4	La réglementation comptable française relative aux comptes individuels et consolidés	395
31	LES INVESTISSEMENTS INCORPORELS (ÉTUDE DÉTAILLÉE)	397
Section 1	Activation possible dans les comptes individuels (en immobilisations)	398
Section 2	Inscription possible en « charges à répartir » dans les comptes individuels	402
Section 3	Activation obligatoire dans les comptes individuels	405
Section 4	Comparaison avec les normes de l'IASB	411
32	LES INVESTISSEMENTS FINANCIERS	416
Section 1	Le concept de titre et sa diversité	417
Section 2	Les titres de participation	418
Section 3	Les autres titres immobilisés : les TIAP	421
Section 4	Les autres investissements financiers	422

33	LES CESSIONS D'ACTIFS	424
Section 1	Les cessions d'immobilisation non financières	425
Section 2	Les cessions de titres de participation dans les comptes individuels	434
Section 3	Les cessions de titres de placement dans les comptes individuels	436
Section 4	Problèmes spécifiques et règles de consolidation	438
34	LES ACHATS ET LES VENTES	440
Section 1	Principes généraux	440
Section 2	La taxe à la valeur ajoutée	444
Section 3	Les réductions sur achats et ventes	456
Section 4	Les retours sur achats et sur ventes	461
Section 5	Le problème des frais accessoires d'achat	462
Section 6	Les décalages livraison-facturation	466
Section 7	Cas particuliers	466
35	LES STOCKS ET LES VARIATIONS DE STOCKS	469
Section 1	Le contenu des stocks dans les comptes individuels	470
Section 2	L'évaluation des stocks à l'entrée dans les comptes individuels	472
Section 3	Évaluation des sorties de stocks dans les comptes individuels	474
Section 4	L'évaluation des stocks à l'inventaire dans les comptes individuels	478
Section 5	L'organisation de l'inventaire	481
Section 6	Règles de consolidation et internationales	482
36	OPÉRATIONS DE RÈGLEMENT ET PROVISIONS POUR DÉPRÉCIATION DE CRÉANCES	484
Section 1	Le terme des règlements	484
Section 2	Les modes de règlements	487
Section 3	La comptabilisation des effets de commerce	492
Section 4	État de rapprochement bancaire	500
Section 5	Les provisions pour dépréciations des créances et autres valeurs à terme	503
37	LES ACTIFS FINANCIERS INVESTIS À COURT TERME	506
Section 1	Achat et cession de titres	506
Section 2	L'inventaire des titres de placement	508
Section 3	La réglementation fiscale	510
Section 4	Comparaison avec les normes IFRS	510
38	LES COMPTES DE CHARGES ET DE PRODUITS	511
Section 1	Le concept de charges et produits dans les comptes individuels	512
Section 2	La codification des charges et des produits dans les comptes individuels	513

Section 3	Les comptes de charges dans les comptes individuels	514
Section 4	Les comptes de produits dans les comptes individuels	525
Section 5	Les comptes de charges et produits dans les comptes consolidés	527

39 LES SALAIRES ET TRAITEMENTS 528

Section 1	La rémunération du personnel salarié	531
Section 2	L'enregistrement comptable de la rémunération du personnel salarié	533
Section 3	Les charges sociales patronales assises sur les salaires	535
Section 4	Le paiement des salaires et des cotisations sociales	537
Section 5	Les autres charges sociales patronales	538

40 PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES 539

Section 1	Les provisions pour risques	539
Section 2	Les provisions pour charges	547

41 LES RÉGULARISATIONS 550

Section 1	Les régularisations obligatoires	551
Section 2	Les régularisations facultatives et les régularisations interdites	559
Section 3	La situation en matière de comptes consolidés	561

42 LE BILAN 562

Section 1	Éléments historiques	562
Section 2	Le bilan français actuel (comptes individuels)	564
Section 3	Le bilan de l'IASB (comptes consolidés)	568

43 LE COMPTE DE RÉSULTAT 571

Section 1	Éléments historiques	571
Section 2	Le compte de résultat français en 2004 des comptes individuels	572
Section 3	Le compte de résultat français EN 2004 des comptes consolidés	578
Section 4	Le compte de résultat en 2004 de l'IASB	580
Section 5	L'avenir du compte de résultat français des comptes individuels	581
Section 6	L'avenir du compte de résultat français des comptes consolidés	582
Section 7	Vers un « compromis » pour le compte de résultat consolidé ?	582
Section 8	Vers un « résultat global » malgré les difficultés ?	585

44 L'ANNEXE 587

Section 1	Nature et rôle de l'annexe	587
Section 2	Principes directeurs de l'annexe	588
Section 3	Forme de l'annexe	588
Section 4	Les informations de l'annexe	589
Section 5	L'annexe selon les normes de l'IASB	606

45	MÉTHODES DE CONSOLIDATION ET MANIPULATIONS DES RÉSULTATS DES GROUPES	611
Section 1	Pourquoi consolider ?	612
Section 2	La réglementation actuelle française	613
Section 3	Méthodologie et problèmes de la consolidation	614
Section 4	L'intégration globale des filiales contrôlées de manière exclusive	619
Section 5	Les manipulations des résultats des groupes	623
Section 6	Vers la fin des « ENRONS » ?	628
Section 7	La mise en équivalence des sociétés sur lesquelles s'exerce une influence notable	629
Section 8	Modèles de bilans consolidés	631
	Conclusion : vers un orgasme du capitalisme comptable ?	634
	Bibliographie	636
	Index	641

INTRODUCTION À LA 8^e ÉDITION : LES IFRS DÉJÀ OBSOLÈTES ?

« Ne pas se rendre riche en idées » et « garder son crédit. »
Jacques Savary¹ (1675)

Contrairement à ce que croit encore un large public et ce que veulent faire accroire la plupart des manuels de l'enseignement « technique » la comptabilité n'est pas une technique neutre mais un « produit » social et politique qui sert les intérêts d'un groupe ou de groupes d'acteurs dominants : les modifications fréquentes des concepts de résultat et des types d'évaluation sont la conséquence d'une lutte entre différentes parties prenantes (créanciers, actionnaires, managers, salariés etc.) pour façonner à leur manière la représentation et la distribution de la richesse produite dans les entreprises.

Mais la comptabilité n'est pas seulement une résultante « passive » d'affrontements sociaux, c'est aussi un instrument « actif » qui façonne de nouvelles idéologies, de nouvelles conceptions de la gestion et qui permet d'obtenir certains résultats (parfois inattendus) : en clair les choix comptables sont porteurs de conséquences idéologiques et économiques.

Cette dialectique de la comptabilité qui est à la fois un produit social et en même temps un moyen de façonner la société est particulièrement visible en ce tournant du XXI^e siècle ; la situation actuelle, marquée par la pénétration des fameuses « normes financières internationales »² (IFRS – International Financial Reporting Standards)

-
1. Jacques Savary, auteur de « Parfait négociant » et de la première réglementation comptable au monde sous Louis XIV.
 2. Pour une étude détaillée de cette question, voir Capron « Les normes comptables internationales instruments du capitalisme financier », *La Découverte* 2005, et notamment les articles de M. Capron, E. Chiapello et B. Colasse.

va encore évoluer ; certes, certains présentent les IFRS comme un appareil théorique neutre qui, au terme d'une longue quête du Graal, permettrait enfin d'obtenir une image fidèle de la réalité économique ; en fait, comme tous les « produits comptables » précédents, les IFRS ne constituent à notre avis qu'un choix parmi d'autres qui reflète les appétits de certaines sphères du monde capitaliste ; ces normes seront sans doute balayées tôt ou tard au profit d'une nouvelle conception de la comptabilité.

Mais ces affirmations sur la nature et l'évolution de la comptabilité méritent quelques justifications.

La comptabilité est le reflet de l'évolution de la société

Lors de la 7^e édition, en 2005, nous avons parlé d'une « triple révolution » et d'une « contre révolution » de la comptabilité financière ; cette phase de l'évolution de la comptabilité capitaliste continue et l'on peut en résumer ainsi les principaux aspects.

Dès la fin du XX^e siècle les États-Unis ont modifié progressivement, mais de façon importante, leur type de comptabilité, abandonnant (partiellement) la vieille comptabilité en « coût historique »¹, au profit d'une nouvelle comptabilité en « juste valeur ». Curieusement, cette révolution comptable, qui permet d'abandonner les sacro-saints principes de réalisation et de prudence, s'est imposée alors même que le monde américain était secoué par des scandales, notamment celui d'Enron : sans doute correspondait-elle aux besoins du nouveau capitaliste financier américain avide de profits à court terme, même non réalisés.

Une deuxième révolution est intervenue peu après lorsque l'organisation IASC (devenue en 2002 l'IASB), qui cherche à harmoniser les normes comptables de tous les pays (sauf les États-Unis) a pratiquement décidé, sous couvert de « convergence », d'aligner l'essentiel de ses principes comptables sur les règles américaines et notamment de prendre pour référence idéologique le concept de « juste valeur ». Certains ont pu considérer que l'IASC/IASB, après avoir au début de sa vie manifesté certains signes d'indépendance à l'égard du « grand frère » américain, est devenue le cheval de Troie des normes américaines

La troisième révolution, qui concerne plus spécifiquement l'Europe, est survenue en 2002 lorsque, par un règlement du conseil du 19 juillet 2002 (JOCE du 11 septembre 2002), l'Union Européenne a non seulement abandonné toute volonté de continuer à construire une réglementation comptable propre à l'Europe, mais a

1. Selon le principe du coût historique, on ne peut pas comptabiliser de profit avant d'avoir vendu une marchandise ; selon celui de la juste valeur on peut comptabiliser un profit (potentiel) si la juste valeur (le prix de vente potentiel) est supérieur au coût.

décidé de confier à l'IASB le soin d'élaborer les normes applicables à l'Union Européenne en matière de comptes consolidés (des groupes).

Cependant, une sorte de contre-révolution est apparue en 2003. En effet la révolution idéologique conduite aux États-Unis et suivie par l'IASB ne suscite pas que des approbations, y compris dans les milieux financiers. Les premières manifestations de la résistance de ces milieux sont venues de banques et de sociétés d'assurance européennes qui ont émis, à propos de l'introduction du concept de juste valeur, deux critiques fondamentales (dont il est difficile d'apprécier l'importance relative) :

- la juste valeur (qui tient plus compte que le coût historique des fluctuations du marché) engendrerait une trop grande volatilité des performances ;
- la juste valeur, qui implique l'abandon du principe de prudence, conduirait à une gestion risquée.

Ces critiques ont été relayées par le pouvoir politique. En août 2003, Jacques Chirac en personne écrivit une lettre à Romano Prodi stigmatisant l'effet néfaste sur l'activité économique que pourrait avoir l'introduction de la juste valeur dans les normes comptables européennes. Tout ceci n'est pas resté lettre morte. À la surprise générale, en 2004, alors que l'on pensait que l'affaire des normes IFRS était réglée, le Comité de Régulation Comptable Européen (CRCE), créé pour superviser l'introduction des normes IFRS – dont on pouvait estimer qu'il jouerait un rôle purement formel (approbation automatique) – se prononçait contre l'introduction des normes IAS 32 et 39, deux normes essentielles de la nouvelle philosophie de l'IASB en faveur de la juste valeur.

Par la suite il y a eu des « tractations » entre l'IASB et l'Union européenne qui ont abouti au résultat suivant :

- l'IASB a dû revoir sa copie et modifier le texte de l'IAS 39 pour **restreindre sensiblement** le champ d'application de la juste valeur en matière d'évaluation des actifs et passifs financiers : elle a dû « charcuter » (carve out) ses normes !
- l'IASB a dû renoncer, pour le moment, à présenter une réglementation de la question de l'évaluation des macro-couvertures une question qui concerne principalement les banques (– comment regrouper des prêts et dettes liées, notamment celles qui concernent les dépôts à vue pour faire un bloc de ressources nettes à l'abri de trop grandes fluctuations de valeur ? –) Des négociations ardues continuent entre l'Europe et l'IASB sous le regard des Américains qui proposent leurs solutions.

Il y a deux interprétations de ces événements :

- une première interprétation minimise les effets de la « contre révolution » du CRCE : malgré son recul l'IASB a pu introduire une dose de juste valeur et de nouvelles conceptions du traitement des actifs qui dérogent au principe du coût historique (notamment en matière de goodwill) ;
- une deuxième interprétation insiste au contraire sur le fait que l'IASB rencontre de grosses difficultés dans la poursuite de son œuvre idéologique.

La vérité se situe sans doute à mi-chemin. Il est vrai que, contrairement à leurs déclarations de principe, en faveur d'une optique prudentielle, les banques et les sociétés d'assurance ont accepté que les principes de prudence (non-comptabilisation de profits potentiels) et d'amortissement des investissements soit abandonné pour certaines catégories d'actif (actifs financiers de *trading* et goodwill par exemple).

Cependant, la restriction de l'option juste valeur et le non-traitement de la question de la macro-couverture témoignent d'un « vrai » malaise de ces acteurs qui influence l'évolution des normes internationales. En quelque sorte les banques et les sociétés d'assurance européennes sont prises entre deux feux :

- leurs appétits de profit les poussent à accepter l'abandon du principe de prudence ;
- leurs craintes d'une détérioration de leur mode de gestion traditionnel – encore très différent de celui des banques et sociétés d'assurance anglo-saxonnes – les pousse à restreindre l'impact des IFRS.

Quoi qu'il en soit, comme l'affirme P. Walton, le charcutage « européen » des normes IFRS n'est pas anodin : il perturbe considérablement non seulement l'IASB mais également la SEC américaine qui soutient maintenant l'IASB (P. Walton, *La comptabilité anglo-saxonne*, Éd. 2007, p. 35).

Le lecteur ne doit d'ailleurs pas croire que seules les banques et les sociétés d'assurance sont gênées par la nouvelle philosophie de l'IASB. De nombreuses enquêtes montrent que beaucoup de groupes industriels n'acceptent pas, dans leurs présentations des états financiers, de mélanger, comme le demande l'IASB, un résultat réalisé (celui de la comptabilité en coût historique) avec des profits potentiels (découlant de l'application de la juste valeur). En clair, c'est toute la définition du profit qui fait encore débat.

Toutes ces péripéties montrent qu'une contre révolution existe bien à une échelle assez vaste et qu'il est encore trop tôt de parler d'un succès total de la nouvelle philosophie de l'IASB qui ne concerne, au demeurant, que quelques normes parmi les quelque quarante proposées par l'organisme international et qui ne vise, dans nombre de pays européens, que les comptes consolidés à l'exclusion des comptes individuels : en d'autres termes, la comptabilité en coût historique fait de la résistance !¹

1. Soulignons que certaines évolutions proposées par l'IASB, comme la méthode des composants, n'ont rien de révolutionnaire et se situent dans le cadre du système du coût historique : l'IASB propose des règles très hétérogènes dont seules certaines modifient le système précédent.

La comptabilité façonne la réalité économique et les idéologies

Contrairement à ce qu'ont pu avancer certains auteurs, l'impact de l'introduction d'éléments – même limités – de la juste valeur dans les normes IFRS relatives aux comptes des groupes cotés, semble considérable ; l'étude la plus exhaustive qui a été réalisée à ce jour en Europe montre que lors de l'année de passage aux normes IFRS, le résultat des groupes français étudiés a augmenté de plus de 40 %¹ ; ceci est dû pour l'essentiel à la suppression de l'amortissement systématique du goodwill, une mesure liée à l'abandon du système du coût historique et à son remplacement par l'idéologie de la juste valeur actuarielle (voir le chapitre 14). Cette progression considérable du résultat renforce la thèse de ceux qui pensent que l'adoption des normes IFRS et de l'idéologie de la juste valeur a beaucoup plus à voir avec des questions « sordides » de profit et de dividendes² que de quête éthérée d'une image fidèle. D'une manière frustrante d'ailleurs il est aisé de concevoir que quand on passe d'un système de coût historique « prudentiel » (qui tient compte de toutes les pertes potentielles et exclut tous les profits potentiels tout en amortissant systématiquement tous les investissements incorporels) à un système de la juste valeur (qui retient les profits potentiels et n'amortit plus certains incorporels) on ne peut qu'obtenir une apparition plus rapide des profits.

La juste valeur et les normes IFRS paraissent donc faites pour accélérer l'apparition des profits y compris potentiels dans le cycle d'investissement.³ Cette évolution est sans doute une conséquence de la transformation du capitalisme vers un type « financier » où prime la réalisation de profits à court terme. Mais, réciproquement, la transformation du modèle comptable ne renforce-t-elle pas cette évolution du modèle ? Prenons le cas, par exemple, de la fameuse affaire de la Société Générale ; il est vrai que les banques n'ont pas attendu la permission de comptabiliser des profits potentiels pour développer leur activité de trading mais l'abandon du principe de prudence ne contribue-t-elle pas à encourager ce type d'activité spéculative ?

Ces banques ne devraient-elles pas en revenir aux préceptes de l'illustre Savary (1675) qui demandait au parfait négociant de « ne pas se rendre riche en idées » et de tout faire pour « garder son crédit » ?

-
1. M. Boukari et J. Richard « Les incidences comptables du passage des groupes français cotés aux IFRS », CCA, numéro spécial sur les IFRS, 2008.
 2. On souligne parfois que les comptes de groupes ne servent pas à déterminer les dividendes ; ceci n'est pas vrai aux États-Unis (qui sont de fait le pays qui a imposé au monde les IFRS) et s'avère même très contestable en Europe, selon certaines études allemandes.
 3. Pour une explication historique de cette thèse, voir :
 - J. Richard « Les trois stades du capitalisme comptable français » in Capron 2005 (*op. cit.*).
 - Y. Ding, J. Richard, H. Stolowy. « Towards an understanding of the phases of goodwill accounting in four Western capitalist countries : from stakeholder model to shareholder model » *Accounting Organisations and Society*, (2008).

D'une manière plus générale l'abandon du système du coût historique et du principe de prudence ne conduit-il pas le système à devenir de plus en plus spéculatif ?

Ces aspects, il est vrai, sont rarement évoqués par les acteurs eux-mêmes qui préfèrent généralement insister sur le problème de la plus grande volatilité des résultats (succession de hausses et de baisses qu'engendre inévitablement l'extension de la juste valeur¹) mais ils doivent être soulignés.

Les IFRS disparaîtront tôt ou tard pour laisser la place à un autre système comptable

Les IFRS paraissent déjà obsolètes ; outre qu'ils constituent – dans leur réalité concrète – un ensemble de normes désarticulées qui mélangent des évaluations totalement disparates (coût historique de l'IAS 16 contre juste valeur de l'IAS 39 par exemple), ce qui rend peu lisibles les résultats des entreprises, leur principal défaut est d'aller à l'**encontre des besoins fondamentaux du monde actuel**. Nous voulons parler ici des exigences d'un nouveau type de gestion porteur d'un **développement durable**. Cette nouvelle gestion devrait nécessiter, comme nous le montrons au chapitre 18 – qui constitue une des nouveautés de cette édition² – de nouveaux principes comptables, basés sur l'économie « circulaire » qui sont aux antipodes de ceux des IFRS et qui visent, notamment, à supprimer la domination du capital financier et de ses exigences de profit à court terme, contraires à la survie de l'humanité.

Conclusion

Si la comptabilité n'est pas une technique neutre, comment la présenter ? Un auteur d'ouvrage sur cette discipline peut-il lui-même être neutre ? Nous ne le pensons pas. Certains spécialistes, qui craignent, sinon la polémique, du moins les discussions « politiques », se réfugient dans des présentations purement techniques des normes en vigueur ; mais en essayant d'éviter les problèmes de fond, ils livrent leurs étudiants à la toute puissance de l'idéologie qui engendre, à un moment donné de l'histoire, les normes dominantes et ne forment pas des citoyens.

1. Auparavant, on devait comptabiliser toutes les moins values potentielles (voir p. 64) ; maintenant les plus values potentielles aussi ; d'où les fluctuations plus grandes des résultats ; heureusement, estime Baudouin, président directeur de BNP Paribas que « la full market value (le passage à la valeur de marché de tous les actifs et passifs), recommandé par certains, n'a pas été retenu pour l'intermédiation bancaire proprement dite. Il aurait provoqué de graves désordres » (Interview *Le Monde* du 31/1/2008, p. 12).

2. Mieux vaut tard que jamais ! Rendons hommage aux précurseurs français, comme Edmond Marques, René Labouze, Robert Christophe et Nicolas Antheaume qui ont défendu et présenté cette approche il y a longtemps déjà.

Il nous paraît préférable d'afficher un parti pris (en essayant bien sûr de le justifier) et de compter sur le pluralisme des ouvrages et des enseignements pour laisser ensuite le lecteur faire son choix comme tout « animal politique ».

En outre, pour essayer de montrer aux lecteurs qu'il existe un vrai **choix comptable**, qui correspond à un choix d'ordre politique, nous commençons cet ouvrage par une première partie théorique (chapitres 1 à 18) où sont passées en revue différentes conceptions fondamentales (types purs pour reprendre une expression de Max Weber) de la comptabilité. Nous soulignons que les IFRS ne figurent pas dans cette première partie ; contrairement à certains auteurs qui présentent les IFRS comme une espèce de théorie, sinon, ce qui est pire, la seule théorie acceptable, les IFRS ne sont pour nous qu'une pratique comptable au même titre que le PCG (Plan Comptable Général). Cette pratique comptable, qui mélange plusieurs théories de la comptabilité, ne peut être valablement étudiée et évaluée qu'à l'aune de théories préalablement présentées¹.

Fort de cette présentation préalable des principaux modèles comptables, la deuxième partie (chapitres 19 à la fin) étudie l'idéologie et les techniques du système comptable français et des normes IFRS. Pour l'essentiel ce livre sert de base à l'initiation à la comptabilité à l'Université Paris Dauphine (environ 50 heures de cours) associé à un ouvrage d'exercices corrigés publié également chez Dunod.

1. Idéologiquement si l'étudiant est « persuadé » que le modèle de référence est constitué par les IFRS, il devient un « esclave » d'une certaine conception de la comptabilité parmi d'autres au même titre que ceux qui croyaient que le PCG était toute la comptabilité : les IFRS sont le nouveau PCG !

T HÉORIE COMPTABLE

Nous commencerons donc cet ouvrage par la question la plus difficile, c'est-à-dire la question épistémologique : qu'est-ce que la comptabilité ? (chapitre 1) ; ce premier chapitre permettra de montrer la diversité des types de comptabilités, diversité qui trouvera son explication dans l'influence des gouvernements d'entreprise (chapitre 2).

Les divers types de comptabilités seront structurés à l'aide de théories comptables (chapitre 3) qui permettront de bâtir des principes comptables (chapitre 4). L'ensemble de ces réflexions montrera la nature subjective de la discipline comptable, ce qui pose la question de l'influence des différents acteurs sociaux sur cette discipline (chapitre 5).

La représentation du cycle de l'activité économique peut être faite selon des modalités différentes (chapitre 6) ; on examinera d'abord, en s'inspirant de l'exemple des comptabilités dites anglo-saxonnes, le type *moniste* (chapitre 7) puis, en s'appuyant sur l'exemple de la comptabilité française (des comptes sociaux), le type *dualiste* (chapitre 8) ; les principes d'enregistrement des opérations (livres comptables) dans ces deux systèmes comptables moniste et dualiste seront étudiés au chapitre 9. On montrera, pour finir, les influences que peuvent exercer les deux systèmes moniste et dualiste sur la codification des comptes (chapitre 10).

Ensuite, les problèmes de l'évaluation comptable seront abordés en commençant par ses aspects théoriques ; à cet effet, nous utiliserons les enseignements de la théorie conditionnelle normative (voir le chapitre 3) pour identifier des types (purs) de comptabilités en fonction de différents objectifs.

Nous distinguerons successivement les comptabilités en valeur de marché ou encore statiques ou en juste valeur (chapitre 11), les comptabilités en valeur coût ou

dynamiques (chapitre 12), les comptabilités en valeurs fiscales ou fiscales (chapitre 13), les comptabilités en valeur d'utilité ou actuarielles (chapitre 14). Ayant identifié ces types de comptabilité, nous nous interrogerons sur les rapports entre comptabilité et finance (chapitre 15). Puis nous utiliserons l'ensemble de ces réflexions pour présenter les différents concepts d'actif, de passif (chapitre 16) en accordant une attention particulière au concept d'écart d'acquisition (chapitre 17).

Tous ces chapitres visent des types de comptabilité qui ne se préoccupent que de la conservation du capital financier. Comme nous l'avons dit en introduction, le développement durable exige un dépassement de ces « anciens » types de comptabilité pour adopter un nouveau type de comptabilité : la comptabilité environnementale (chapitre 18).

1

QU'EST-CE QUE LA COMPTABILITÉ ?

Les définitions données de la comptabilité sont extrêmement nombreuses tout au long de sa longue histoire. De nos jours encore la controverse continue sur la nature de cette discipline.

On avancera ici quelques éléments de réflexion : dans un premier temps, on proposera une définition de la comptabilité permettant de poser quelques jalons sur son identité ; dans un deuxième temps, on la comparera avec d'autres disciplines auxquelles elle a été longtemps associée. En conclusion, on essaiera de l'identifier en tant que science ou technique.

Section 1 ■ Une proposition de définition

Section 2 ■ Comparaison de la comptabilité avec d'autres disciplines

Section

1

UNE PROPOSITION DE DÉFINITION

On définira la comptabilité comme un *ensemble de systèmes d'information subjectifs ayant pour objet la mesure de la valeur des moyens et des résultats d'une entité*. Reprenons ces termes.

1 Un ensemble de systèmes d'information

La comptabilité est protéiforme ; elle apparaît sous la forme de divers systèmes d'information poursuivant des objectifs différents (voir le chapitre 2).

2 Des systèmes d'information subjectifs

Le qualificatif subjectif ne signifie pas que la comptabilité ne puisse pas se rapprocher d'une représentation correcte de la réalité ; il signifie que cette représentation de la réalité est faite pour le compte d'un sujet. L'histoire de la comptabilité montre que les objectifs et les traits fondamentaux d'un système d'information d'une époque et d'un pays donné sont déterminés par l'acteur économique qui détient le pouvoir dans ce pays à cette époque ; on montrera ainsi que les concepts de coûts et de résultat ont varié considérablement selon les systèmes économiques ; cette évolution ne signifie pas que le « coût d'un bien n'existe pas »¹, mais qu'il existe *pour* un sujet donné et qu'il est en cela subjectif.

L'existence d'un acteur dominant sur la scène comptable ne signifie pas que, sauf dans les régimes autocratiques, la totalité du système comptable soit dessinée par cet acteur ; dans les régimes démocratiques des contre-pouvoirs s'exercent et leurs représentants obtiennent généralement des concessions et des informations comptables conformément à leurs souhaits.

3 Des systèmes ayant pour objet une mesure de la valeur

Pour déterminer les moyens et les résultats d'une entreprise, la comptabilité est obligée de sommer des objets différents (machines, constructions, stocks..., argent). Cette sommation ne peut s'effectuer en quantité et doit s'exprimer en valeur.

Comme le souligne C. Simon (2000), il y a plusieurs valeurs comptables possibles ; la « juste valeur » chère à l'école « moderne » américaine et à l'IASB n'est que l'une de ces valeurs et n'est pas plus « juste » que les autres valeurs : le concept de valeur utilisé en comptabilité est multiforme ; pour l'essentiel, il dépend des pouvoirs dominants et des contre-pouvoirs (voir le chapitre 2).

4 Une mesure de la valeur des moyens et des résultats

Toute action humaine est dirigée vers des buts et s'exprime avec des moyens. La comptabilité valorise ces moyens et ces buts aussi bien sous une forme prévisionnelle (comptabilité prévisionnelle) que passée (comptabilité historique).

Comme les concepts de valeurs, les concepts de moyens et de résultats sont subjectifs et dépendent du jeu des pouvoirs et des contre-pouvoirs.

1. Pour reprendre le titre d'un article de Le Lous (1983) se référant aux travaux de Riveline (1973).

5 Les moyens et les résultats d'une entité

Le terme entité est très large : il peut concerner une micro structure comme une famille (le *paterfamilias* romain tenait déjà, dit-on, sa comptabilité – en partie simple), ou une multinationale gigantesque ; il peut concerner une entité privée ou publique, etc.

Section

2

COMPARAISON DE LA COMPTABILITÉ AVEC D'AUTRES DISCIPLINES

La comptabilité a été liée à de nombreuses disciplines : traditionnellement, à la mathématique, à la statistique, au droit, à l'économie ; plus récemment, à l'histoire, à la sociologie et à la science politique.

1 Comptabilité et mathématique

Le fondateur (ou tout au moins l'un des fondateurs) de la comptabilité en partie double est le mathématicien Paccioli (1494). Malgré cette parenté, la comptabilité, si elle utilise la mathématique (avec des opérations généralement simples), n'est évidemment pas une science mathématique : les équations utilisées par les comptables n'ont pas pour objet de formuler des raisonnements mathématiques mais, plus prosaïquement, de représenter les moyens et les résultats des entités étudiées. On notera, d'ailleurs, qu'en matière comptable, le plus difficile n'est pas d'additionner les valeurs, mais bien de les concevoir.

2 Comptabilité et statistique

La comptabilité valorise alors que la statistique peut se contenter de quantités ; la comptabilité essaye de saisir *l'ensemble* des moyens et des résultats d'une entité, la statistique peut se contenter de présenter certaines données de cet ensemble. Ces deux disciplines bien que « voisines » sont différentes.

3 Comptabilité et droit

Dans un livre célèbre, Pierre Garnier (1947) a dit que la comptabilité est l'algèbre du droit¹. S'il est vrai que la comptabilité a été très souvent et reste toujours inspirée par des juristes, on ne peut pas dire qu'elle se confonde avec le droit :

1. La formule complète est « la comptabilité, algèbre du droit, méthode d'observation des sciences économiques ».

- la comptabilité peut exister en dehors de toute régulation : dans beaucoup de pays, le droit ne s'intéresse qu'à certaines formes de comptabilités et délaisse les autres. On peut montrer à cet égard que cette étendue de la réglementation varie selon les systèmes économiques (voir le chapitre 2) ;
- ajoutons que, quand elle existe, cette réglementation de la comptabilité est multiforme : le droit anglo-saxon de la comptabilité n'est ni le droit français ni le droit allemand ; à l'intérieur d'un même pays, il peut y avoir plusieurs droits comptables : droit fiscal comptable, droit des comptes consolidés, etc.

Bref, disons que le droit peut s'intéresser à la comptabilité (ou plutôt aux comptabilités¹) mais qu'il ne se confond pas avec elle.

4 Comptabilité et histoire

L'historien peut évidemment s'intéresser à la comptabilité et on doit souligner que l'étude de l'histoire de la comptabilité est fondamentale pour comprendre la nature de cette discipline. Mais l'histoire de la comptabilité n'est évidemment pas la comptabilité, pas plus que l'histoire des mathématiques la mathématique.

5 Comptabilité, sociologie et politique

Tant que les systèmes comptables ont été « confinés » dans leurs pays respectifs, les motifs d'une interprétation socio-politique de la comptabilité ont été rares. On peut dire que l'étude systématique des relations entre les systèmes économiques et sociaux et la comptabilité (il vaudrait mieux dire les comptabilités) n'est apparue que dans le troisième tiers du XX^e siècle. Maintenant, c'est une chose courante de dire que les diverses comptabilités sont en relation avec les gouvernements d'entreprise (pour reprendre une expression à la mode).

La comptabilité est donc devenue un objet de l'analyse socio-politique ; mais on peut dire aussi que la comptabilité est un instrument de la politique. Nous verrons que les concepts de résultat dépendent pour l'essentiel des acteurs sociaux qui ont le pouvoir à un moment donné dans un pays donné. Mesurer *ce résultat* à l'aide d'une comptabilité n'est évidemment pas seulement un acte de mesure (indispensable au contrôle de l'acteur dominant de son efficacité), mais aussi le moyen d'imposer aux acteurs dominés son interprétation du monde (*Weltanschauung*) : la comptabilité est donc un instrument d'oppression politique d'autant plus dangereux qu'il paraît

1. Le fait qu'il existe des droits comptables différents rend obsolète l'expression « conception juridique » de la comptabilité : il n'y a pas de conception juridique de la comptabilité, c'est un mythe.

naturel¹ ; heureusement, il est vrai, dans les démocraties, des contre-pouvoirs apparaissent : ils peuvent s'insinuer dans la pensée comptable dominante et jouer un rôle d'antidote.

6 Comptabilité et économie

Le lecteur aura remarqué que nous avons gardé pour la fin l'économie. De toutes les disciplines, l'économie est sans doute celle qui se rapproche le plus de la comptabilité :

- comme la comptabilité, l'économie se préoccupe de mesurer la valeur et les résultats d'entités ;
- comme la comptabilité, l'économie doit tenir compte des divers systèmes sociaux pour adapter ses conclusions à ces systèmes.

Il est vrai que le comptable est parfois lié par des règles d'évaluation (fiscales, par exemple) qui n'ont rien à voir, le plus souvent, avec des évaluations « économiques » ; mais la comptabilité fiscale n'est que l'une des comptabilités réglementées et les comptabilités réglementées ne sont pas toutes les comptabilités ; certaines comptabilités, qu'elles soient réglementées ou non, ont bien pour objectif, comme l'économie, de mesurer des résultats... économiques (si l'on entend par ces résultats, des résultats qui mesurent les performances des unités économiques, cette même notion de performance pouvant faire l'objet d'interprétations très différentes)^{2, 3}.

Il est vrai, cependant, qu'on peut soutenir que l'économie fait un travail de réflexion sur les concepts (de valeur, par exemple) qui est ensuite utilisé par les comptables : l'économiste réfléchit, le comptable applique. Mais cette vision, est à notre avis, erronée. Dans son travail quotidien, le comptable est lui aussi obligé de forger des concepts pour représenter la matière sur laquelle il travaille : le concept de maintien du capital, par exemple, a fait l'objet d'une analyse extrêmement précise de la part des comptables dont les économistes peuvent se servir. On sait, à ce sujet, que les relations entre les deux disciplines sont constantes^{4, 5}.

-
1. En général, les manuels techniques de la comptabilité ne présentent que la version comptable en usage dans un pays, à un moment donné ; dans ce cadre, l'étudiant n'a aucune chance de percevoir la relativité des systèmes comptables.
 2. Dans une vision large, la fiscalité fait aussi partie de l'économie.
 3. La comptabilité dite analytique ou de gestion (voir notamment Bouquin, 2000 ; Burlaud et Simon, 2000 ; Lebas, 1996 ; Mevellec, 1995 ; Pesqueux et Martory, 1995), est l'une des branches de la comptabilité qui se destine tout particulièrement à la mesure de la performance.
 4. Il est classique de dire que Ricardo et Marx ont trouvé certaines sources d'inspiration chez les comptables ; Proudhon a pu dire que « le véritable économiste est le comptable auquel une coterie de faux littérateurs a volé son titre ». Plus sérieusement, et plus récemment, les œuvres de Irving Fischer sont « truffées » de référence à des travaux de comptables.
 5. Il est symptomatique qu'à l'aube du XIX^e siècle, l'un des thèmes majeurs de la réflexion comptable soit celui de valeur et comptabilité (voir la bibliographie).

Il est vrai qu'on pourrait soutenir que l'économiste serait plutôt un macroéconomiste tandis que le comptable est un microéconomiste ; cette vision est doublement fautive : l'économiste comme le comptable (qui peut être un comptable « national ») peuvent s'intéresser aussi bien à la microéconomie qu'à la macroéconomie.

Il est vrai qu'on entend dire que l'économiste établit des lois d'équilibre de l'économie tandis que le comptable se contente de mesurer. Là encore, cette vision est réductrice. Le comptable, principalement celui qui se soucie de la mesure de l'efficacité (et de la solvabilité) d'une entité, doit réfléchir (même s'il n'est pas le seul à le faire) à la conception de cette efficacité avant de mettre en place les moyens de mesure appropriés.

En résumé, une partie de la comptabilité, mais pas toute la comptabilité, peut s'apparenter à l'économie.

2 COMPTABILITÉS ET GOUVERNEMENTS D'ENTREPRISE^{1, 2}

Les systèmes comptables³ sont extrêmement (étonnamment même) divers dans le temps (perspective historique) et dans l'espace (perspective géographique).

Depuis 1960 environ, les spécialistes des comparaisons internationales ont essayé d'expliquer les causes de cette diversité des systèmes comptables et de les classer⁴. Selon les propositions les plus récentes et les plus élaborées, les causes principales de la diversité des systèmes comptables et la base de leur classement pourraient être les modes de financement des entreprises (Nobes, 1998) ou la culture des différents pays (Gray, 1988).

Sans méconnaître l'influence de ces facteurs, nous pensons qu'ils jouent un rôle secondaire (*voir infra* sur le problème de l'influence de la culture) et qu'il faut accorder aux systèmes économiques et politiques ainsi qu'aux gouvernements d'entreprise (*ou modes de gouvernance*) en usage dans les pays à diverses époques un rôle primordial.

On montrera donc que les systèmes comptables peuvent être regroupés en classes principales en fonction des systèmes économiques ; que les classes principales se subdivisent en familles en fonction du système politique en vigueur ; que ces

1. Ces éléments dérivent largement d'une interprétation d'une structuration des comptabilités présentée par J. Richard (1996).

2. La lecture de ce chapitre est délicate sans certaines connaissances qui figurent aux chapitres 11 à 15.

3. Par système comptable, on entend un ensemble de principes (réglementés ou non) qui dictent la construction des comptabilités.

4. Le pionnier en la matière est Mueller (1967).

familles se subdivisent à leur tour en types, en fonction du mode de gouvernance choisi.

Dans un premier temps (*partie théorique*), on essayera de montrer que les concepts et les principes directeurs des systèmes comptables (concept de résultat, conception de la présentation du compte de résultat, principes d'évaluation, principe d'organisation) se déduisent des modes de gouvernance choisis ; puis, dans un deuxième temps, dans une analyse à la fois historique (depuis 1900 jusqu'à 1996¹) et géographique, on essayera de classer les comptabilités de quelques grands pays industrialisés (accompagnée de « petits » particulièrement intéressants) en fonction de leurs aspects *dominants*. L'ensemble des résultats de l'analyse est donné dans la figure ci-contre.

Section 1	■	Les classes (d'après les systèmes économiques)
Section 2	■	Les familles et sous-familles (d'après les modes de gouvernance)
Section 3	■	Comptabilité et culture

Section

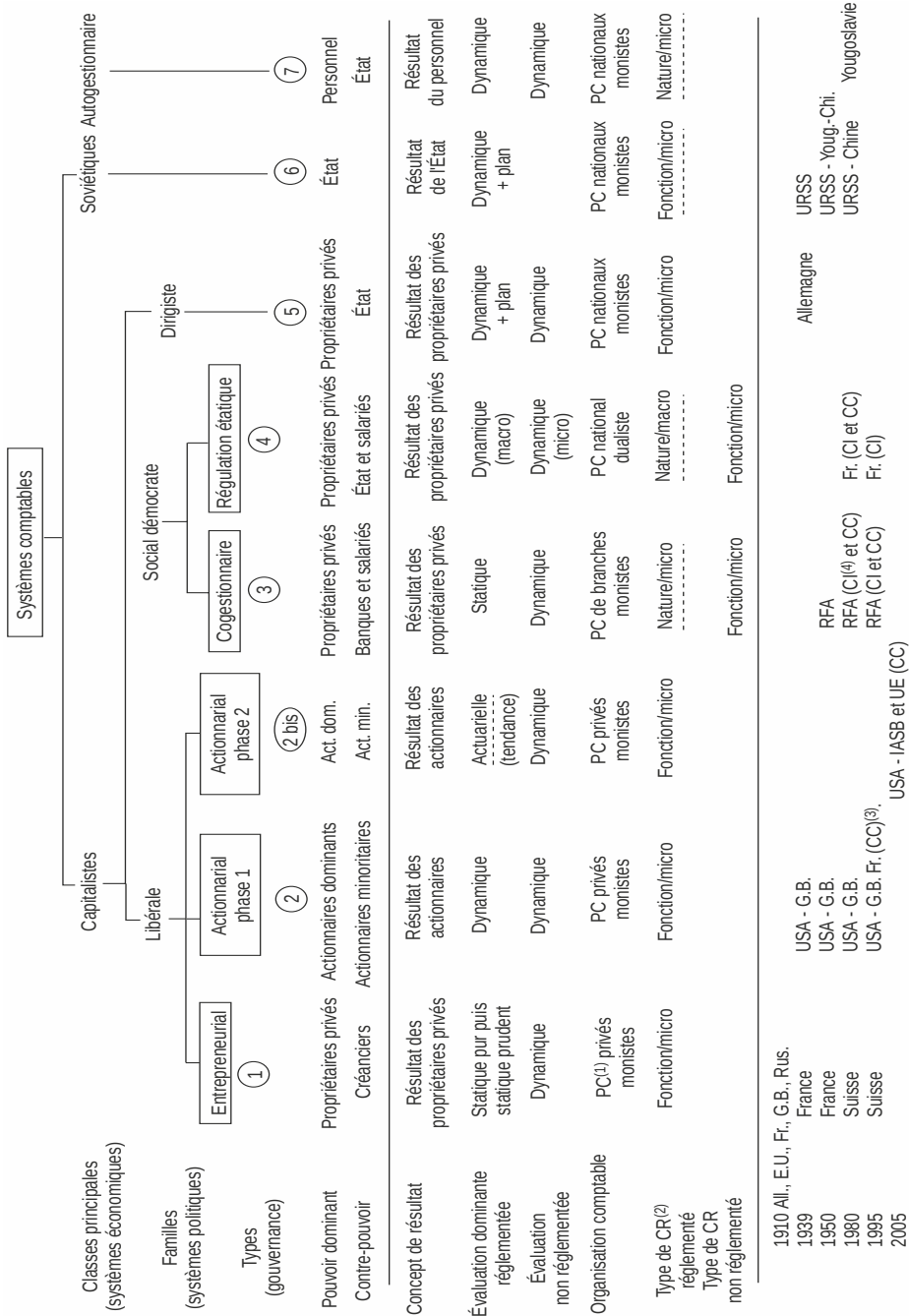
1

LES CLASSES (D'APRÈS LES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES²)

Trois grands types de systèmes économiques² ont existé au cours du XX^e siècle : les systèmes capitaliste, soviétique³ et autogestionnaire (dont les chefs de file idéologiques, pour ce qui est des États, ont été respectivement les États-Unis, l'ex-URSS et l'ex-Yougoslavie).

Il est assez aisé de montrer, grâce à une étude comparative des systèmes comptables des pays représentatifs de ces trois systèmes économiques, que leurs systèmes comptables diffèrent sur de très nombreux points : on peut donc subordonner l'existence de systèmes *comptables* capitalistes, soviétiques et autogestionnaires. Cependant, l'observation montre qu'il existe aussi des différences notables entre les comptabilités de pays appartenant à un même système économique : on verra, par exemple, que, dans le cadre des pays membres du

-
1. La date de 1996 correspond à la publication des FAS 105 et 107 qui, à notre avis, entraînent un changement considérable dans le type de comptabilité prévalant aux États-Unis ; les FAS 105 et 107 ont ensuite influencé les normes IAS 32 et 39.
 2. Un système économique est défini ici en fonction du pouvoir ; l'acteur dominant dans un univers d'activités définit un système économique.
 3. La dénomination du pays le plus représentatif de ce système est l'Union des Républiques socialistes soviétiques ; comme le terme socialisme est utilisé par certains partis des pays capitalistes dans une acception qui n'a rien à voir avec celle du socialisme soviétique, nous utiliserons désormais le terme soviétique en lieu et place de socialiste soviétique.



N.B. : All. : Allemagne, - Fr. : France - G.B. : Grande-Bretagne - Rus. : Russie - Youg. : Yougoslavie - Chi : Chine
(1) PC : plan comptable (2) CR : compte de résultat (3) CC : comptes consolidés (4) CI : comptes individuels

Figure 2.1 – Les classes d'après les systèmes économiques

système capitaliste, les comptabilités allemande et américaine, en 1990, étaient très différentes. On verra également que les comptabilités capitalistes évoluent constamment en fonction de la montée en puissance de certains acteurs sociaux : l'apparition de la comptabilité en juste valeur fournit un bon exemple.

Dès lors, une question fondamentale se pose : quel est l'élément, le critère fondamental, qui permet d'affirmer que tel ou tel pays a (ou a eu) un système comptable capitaliste. Le critère à retenir, à notre avis, est celui du concept de résultat¹ apparaissant au compte de résultat² : l'hypothèse est que l'agent économique qui a le pouvoir (qui domine) dans un système économique donné, façonne le système comptable (et donc le compte de résultat) de façon à faire apparaître en priorité « son » résultat, calculé selon sa propre vision de la réalité économique.

Si cette hypothèse est valable, le concept de résultat devrait varier selon les systèmes économiques de la façon suivante :

- dans les systèmes capitalistes, où le pouvoir dominant dans l'entreprise appartient, en règle générale, aux propriétaires privés apporteurs de capitaux propres³ (et non aux prêteurs ou au personnel) le résultat comptable devrait mesurer le résultat de ces propriétaires privés ;
- dans les systèmes de type soviétique où le pouvoir appartient, en général, à une bureaucratie d'État, le résultat comptable devrait représenter la ponction de valeur que cette bureaucratie prélève sur les entreprises ;
- dans les systèmes autogestionnaires où le pouvoir appartient, en principe, au personnel, le résultat comptable devrait mesurer l'ensemble des rémunérations qui reviennent au personnel de l'entreprise.

Cette hypothèse est validée par l'observation des comptes de résultat⁴ américain, soviétique et yougoslave tels qu'ils se présentaient vers 1980⁵.

Pour déterminer le résultat d'une entreprise au cours d'une période donnée, il faut prendre les produits (en pratique les ventes) et en déduire les charges, c'est-à-dire les consommations de matières, de services, etc.) qui ont permis d'obtenir ce résultat.

Le problème est que, selon la philosophie qui anime les différents systèmes économiques, le concept de charges est différent.

1. Par concept de résultat, on entend ici les éléments qui le composent et non leur évaluation (voir *infra* pour plus de précision).

2. Comme son nom l'indique le compte de résultat est un document qui indique le résultat d'une entreprise.

3. Les capitaux propres comprennent le capital, au sens comptable du terme, et les réserves (voir le chapitre 42).

4. Ces comptes sont présentés de façon particulière pour les rendre *comparables* et lisibles par un lecteur débutant : ils ne correspondent pas strictement à leur apparence réelle (par exemple, les charges aux USA et en URSS sont classées par fonction et non par nature, mais ils respectent, du point de vue du *contenu*, l'essentiel).

5. Cette comparaison est basée sur les travaux de J. Richard (1980 et 1983).

Tableau 2.1 – Comptes de résultat

Produits	Compte de résultat américain	Compte de résultat soviétique	Compte de résultat yougoslave
	VENTES	VENTES	VENTES
C H A R G E S	- Charges de matières - Charges de services - Charges de personnel - Charges d'amortissement - Charges d'intérêts - Charges d'impôts	- Charges de matières - Charges de services - Charges de personnel - Charges d'amortissement	- Charges de matières - Charges de services - Charges d'amortissement - Charges d'intérêts - Charges d'impôts
	= Résultat	= Résultat	= Résultat

Certes, les trois systèmes s'accordent tous sur le point que les consommations de matières, de services (réparations, par exemple) et d'amortissement (usure des matières, par exemple) sont des charges ; mais pour le reste, c'est-à-dire le traitement des rémunérations du personnel, du paiement des intérêts aux banques et du paiement des impôts à l'État, il en va très différemment.

Dans la comptabilité *américaine*, le résultat est celui qui revient aux (seuls) apporteurs de capitaux propres privés : il faut donc, logiquement, exclure du résultat, c'est-à-dire inclure dans les charges, les rémunérations (salaires) du personnel, les intérêts versés aux banques et les impôts payés à l'État.

Dans la comptabilité *soviétique*, le résultat est celui qui revient à l'État : il ne faut donc pas déduire de ce résultat (inclure dans les charges) les intérêts versés par les entreprises aux banques (toutes étatisées) et les impôts payés : dans les deux cas, il s'agit bien de formes diverses du revenu de l'État.

Dans la comptabilité *autogestionnaire yougoslave*, le résultat est celui qui revient au personnel de l'entreprise. Le solde du compte de résultat montre donc ce qui revient au personnel après déduction des charges d'impôts (prélèvements de l'État Fédéral...) et des charges d'intérêts (seul type de rémunération du capital admis dans ce système) : les « salaires » ne sont donc pas des charges mais des « bénéfices »¹.

Une étude générale historique et géographique (Richard, 1999) permet d'affirmer que :

- tous les pays se réclamant du système soviétique ont agencé leur comptabilité de façon à faire apparaître en résultat le revenu de l'État ;

1. On peut considérer que le résultat, dans ce système comptable, est une sorte de valeur ajoutée nette (après amortissement) vendue (et non produite) après défalcation des intérêts et des impôts. Dans la logique des organisations de base de travailleurs associés (OBTA) de la Yougoslavie autogestionnaire, l'AG du personnel devait décider elle-même du sort à donner à cette richesse créée : distribution de rémunérations (qui faisaient, heureusement, l'objet d'avances mensuelles) ou mise en réserve. (J. Richard, 1983).

- tous les pays capitalistes, (où la propriété privée des moyens de production a été totalement ou largement conservée) ont agencé leur système comptable de façon à faire apparaître en résultat le revenu des apporteurs de capitaux propres.

Certains spécialistes (notamment Mueller, 1967) ont voulu rapprocher la France de l'ex-URSS du fait que ces deux pays utilisaient des comptabilités extrêmement standardisées (à l'aide de plans comptables). Un tel rapprochement repose sur des critères *secondaires* : à s'en tenir au concept de résultat, fondamental en la matière, jamais le système comptable français des entreprises, même au plus fort de la période de l'influence étatique, (voir *infra*), n'a admis le concept de résultat en vigueur en URSS : la conception des plans comptables français (depuis 1945) a toujours été celle de la mesure du résultat des propriétaires privés. Certes, nous montrerons que le compte de résultat classique français diffère fortement de son homologue américain ; mais il diffère sur des points tenant à des problèmes d'évaluation ou de présentation et non sur le plan du concept de résultat : de ce point de vue, la France et les États-Unis appartiennent à la même classe comptable.

Les développements précédents permettent de tirer les conclusions suivantes :

- premièrement, le concept de résultat est *subjectif*¹ : il dépend du sujet, c'est-à-dire du maître pour lequel la comptabilité est établie ;
- deuxièmement, le concept de résultat « choisi » permet d'identifier la nature fondamentale d'un système comptable et la classe à laquelle il doit être rattaché.

Section

2

LES FAMILLES ET SOUS-FAMILLES (D'APRÈS LES MODES DE GOUVERNANCE)

Dans la dernière décennie du XX^e siècle, des études, avivées sinon suscitées par la chute de l'URSS, ont mis en évidence que le capitalisme pouvait présenter des visages très différents selon les États : c'est ainsi qu'un des ouvrages pionniers en la matière a pu opposer le « capitalisme rhénan » au « capitalisme anglo-saxon »².

L'idée s'est donc fait jour qu'il fallait différencier, au sein de la zone capitaliste, plusieurs grandes familles aux caractéristiques propres.

L'un des éléments nodaux qui ont permis cette différenciation a été l'observation des modes de gouvernance (ou de gouvernement) des entreprises, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle les différentes parties prenantes de l'entreprise (apporteurs de

1. Le terme *subjectif* ne signifie pas ici que le résultat est approximatif ou arbitraire mais qu'il dépend d'un sujet (dominant).

2. Voir M. Albert (1991).

capitaux propres, créanciers, salariés, organes de contrôle de l'État, etc.) exercent un pouvoir ou une influence sur l'entreprise.

L'étude comparative des modes de gouvernance des entreprises a révélé des différences très importantes entre certains pays du « bloc » capitaliste du point de vue de l'exercice du pouvoir.

Dès lors, une question se pose concernant l'objet de ce livre : dans la mesure où la comptabilité est un système d'information qui, comme tout système d'information, est un élément de l'exercice du pouvoir, l'existence de *plusieurs conceptions de l'exercice du pouvoir* (capitaliste) au sein de l'entreprise n'a-t-elle pas pour conséquence inéluctable une pluralité de conceptions du système d'information comptable ?

Nous allons montrer qu'il en est bien ainsi. Pour faire cette démonstration, il nous faudra d'abord identifier les principaux modes de gouvernement des entreprises capitalistes avant de pouvoir rattacher à ces modes de gouvernement des types de comptabilités fondamentaux.

1 Les principaux modes de gouvernance capitalistes

On procédera en deux temps : on présentera d'abord des modes de gouvernance généraux regroupés par famille puis on affinera l'analyse pour identifier des modes de gouvernance plus particuliers regroupés en sous familles.

1.1 Les modes de gouvernance généraux (familles politiques)

Ils seront identifiés en prenant pour critère la conception générale de l'entreprise qui est proposée dans un pays donné ; l'histoire montre que cette conception peut fortement varier. Au prix de quelques simplifications, on peut distinguer une conception « libérale », une conception « sociale » (ou socio-démocrate) et une conception « dirigiste » de l'entreprise.

► La conception libérale

Selon cette conception, l'entreprise est considérée comme un *nœud de contrats* passés entre les propriétaires (les fondateurs ou leurs successeurs) et les autres parties prenantes de l'entreprise (créanciers, salariés pour l'essentiel). Les parties prenantes sont libres, d'où la terminologie « conception libérale », d'organiser leurs rapports selon leur bon vouloir, sous réserve de quelques restrictions d'ordre public extrêmement générales. Le rôle de l'État se limite à assurer le respect des contrats (tribunaux) et éventuellement à réguler les situations de graves crises (*faillites principalement*).

L'histoire montre que cette conception s'est imposée principalement dans des pays où les entrepreneurs privés n'ont pas rencontré d'opposition substantielle à l'exercice de leur pouvoir. De fait, la conception libérale correspond à une situation où les propriétaires de l'entreprise ou leurs représentants (managers) se réservent

l'essentiel des prérogatives du pouvoir dans l'entreprise. Les contre-pouvoirs, lorsqu'ils existent, viennent généralement de créanciers et s'exercent le plus souvent dans des situations particulières : cas des faillites, par exemple.

► *La conception sociale*

Selon cette conception, l'entreprise est considérée d'abord comme une *institution* dont les règles fondamentales sont régies par l'État ; la liberté contractuelle, c'est-à-dire, en fait, la liberté d'action des entrepreneurs est freinée par un ensemble de contraintes législatives dont la teneur varie selon les types de gouvernance (*voir infra*) : la liberté contractuelle s'inscrit dans une institution fortement charpentée.

Cette vision de l'entreprise s'est principalement développée en Europe, notamment en Allemagne et en France, à une période bien précise, celle qui suit la Seconde Guerre mondiale. À cette époque, dans bon nombre d'États européens de la zone « libre » (non communiste), le patronat se trouve en grandes difficultés (faiblesse) face aux organisations ouvrières qui voient leurs forces politiques et syndicales prendre une ampleur considérable¹. Dans ce contexte, qui lui est peu favorable, le patronat doit faire des compromis et accorder le plus souvent à ses adversaires (les organisations ouvrières pour l'essentiel) des droits d'information sur la vie de l'entreprise et des droits de codécision dans certains domaines. Dans certains pays, ces concessions peuvent aller jusqu'à la perte de tout droit de décision dans certaines entreprises (entreprises nationalisées).

En général, les négociations du patronat avec les organisations ouvrières s'effectuent sous la houlette de l'État, qui joue un rôle de facilitateur ou d'incitateur, et les concessions qu'il fait sont enracinées, à la demande même de ses adversaires, dans des documents juridiques de premier ordre : lois sur les sociétés, codes du travail etc ; ainsi naît l'approche institutionnelle de l'entreprise.

► *La conception dirigiste*

À certaines périodes de son histoire, le capitalisme a pu prendre des formes extrêmement autoritaires ; ces périodes coïncident en général avec la prise du pouvoir par des forces d'extrême droite dans un contexte de crise grave morale ou/et économique d'une nation. Une conception dirigiste de l'économie peut alors apparaître qui a des conséquences en matière d'organisation de la comptabilité.

1. La faiblesse du patronat est due principalement à son rôle pendant la Seconde Guerre mondiale (soit qu'il ait collaboré, au moins partiellement avec l'occupant, soit qu'il ait appuyé financièrement et politiquement des dictateurs belliqueux) et au déclin des partis politiques « traditionnels » (généralement de droite ou du centre) qui géraient les pays concernés avant la Seconde Guerre mondiale.

1.2 Les modes de gouvernance particuliers

Chacune des grandes familles, c'est-à-dire des systèmes socio-politiques énoncés précédemment, a produit différentes variantes. Ces variantes sont liées à des types de conception du gouvernement de l'entreprise (ou de gouvernance d'entreprise). Nous présenterons successivement les variantes de la famille libérale puis celles de la famille socio-démocrate¹.

► Les variantes de la famille libérale

On peut distinguer deux principales variantes : les variantes entrepreneuriale et actionnariale.

- *La variante entrepreneuriale* : dans cette conception, qui est la plus ancienne, le pouvoir appartient à un nombre *restreint* (voire réduit à l'unité) d'entrepreneurs². La contrepartie de cette concentration du pouvoir, est la nécessité de recourir, le cas échéant, lors de l'expansion de l'entreprise, à l'aide des créanciers qui assurent un financement complémentaire. Lorsque ces créanciers sont assez puissants, ils peuvent imposer, en contrepartie de leur abandon de toute participation à la marche de l'entreprise, la *responsabilité illimitée* des entrepreneurs, c'est-à-dire, pour ces derniers, *en cas de faillite*, l'obligation de devoir répondre non seulement sur les biens qu'ils ont investis dans l'entreprise, mais aussi sur leurs biens personnels.

Il subsiste à l'heure actuelle de larges « résidus » de cette conception : citons notamment les cas des entreprises individuelles pures et des sociétés en nom collectif (principalement).

- *La variante actionnariale* : pour pouvoir augmenter la masse de financement stable dont dispose l'entreprise, le système capitaliste a dû attirer de nombreux propriétaires bien au-delà de la (mince) couche des entrepreneurs : ainsi sont nées les sociétés par actions et, du coup, la variante « actionnariale ».

Le problème, c'est que la venue de cette nouvelle couche de capitalistes s'est accompagnée d'une transformation radicale du capitalisme libéral : pour attirer ces « nouveaux propriétaires » (qui sont en fait des créanciers déguisés en propriétaires), il a fallu non seulement leur accorder – théoriquement au moins, sinon pratiquement – les mêmes pouvoirs que ceux dont disposent les « vrais » entrepreneurs (souvent fondateurs de l'entreprise) mais *surtout* leur permettre une *limitation de leur responsabilité* c'est-à-dire, en cas de faillite, la garantie qu'ils pourraient perdre au maximum leur mise dans l'entreprise et non leurs biens personnels.

1. La famille dirigiste n'ayant eu (heureusement) qu'une courte vie, nous n'en détaillerons pas les particularismes.

2. L'origine du type entrepreneurial est l'entreprise familiale.

► *Les variantes de la famille socio-démocrate (sociale)*

L'histoire de la deuxième moitié du XX^e siècle est marquée par la survenance et la coexistence de deux types de gouvernance principaux appartenant à la famille socio-démocrate : il s'agit du type « cogestionnaire » (ou corporatif) et du type « régulationniste-étatique ».

- *Le type cogestionnaire* : selon ce type de gouvernance, le conflit principal – celui qui existe entre les salariés et les entrepreneurs (capitalistes propriétaires) – est régulé au sein même de l'entreprise et/ou des corporations¹ par l'aménagement d'un système de cogestion, c'est-à-dire de codécision entre les entrepreneurs et les représentants des salariés.

Le type cogestionnaire dont nous parlons apparaît comme d'abord (historiquement) comme un « avatar » du type entrepreneurial : l'entreprise (la société) ne s'est pas transformée selon le mode *actionnarial* et, de ce fait, le mode cogestionnaire résulte de la réunion du mode entrepreneurial et du système de la cogestion : nous appellerons ce type cogestionnaire, le type cogestionnaire « corporatif ». Il est parfaitement possible, tout au moins sur un plan théorique, que le système de la cogestion soit « plaqué » sur un type de société actionnariale, ce qui oblige alors à faire apparaître un type cogestionnaire-actionnarial.

Dans la mesure où, pour ce qui concerne le pays où l'expérience de la cogestion a été menée, cette cogestion s'est d'abord appliquée dans un contexte corporatif et non actionnarial, nous ne parlerons à l'avenir que du type cogestionnaire corporatif.

- *Le type régulationniste-étatique* : dans ce type de mode de gouvernance, les conflits entre les propriétaires et les salariés ne sont pas régulés par un système de codécision (cogestion) mais par un système d'aménagements de contre-pouvoirs, principalement au niveau de l'État.

Au niveau de l'entreprise, les salariés ne font pas partie d'organes de codécision mais disposent de droits à l'information et à l'expression revendicative par l'intermédiaire d'organes spécialisés (comités d'entreprises, etc.).

Au niveau national, le pouvoir salarial, exprimé par des syndicats nationaux, infléchit la politique de l'État, principalement dans le domaine de la répartition du revenu national et de la protection sociale (existence d'un processus de péréquation salariale et sociale au niveau macroéconomique national).

2 Les types de comptabilité (en fonction des types de gouvernance)

Des sept principaux types de gouvernance évoqués précédemment (en tenant compte des types soviétique et autogestionnaire) découlent *sept principaux types de*

1. Très souvent, le mode de gouvernance entrepreneurial est associé à une régulation corporative : l'entreprise fait partie d'une branche professionnelle qui fixe des règles minimales de comportement.

comptabilité dont nous allons donner les caractéristiques principales¹ en distinguant les questions relatives à l'évaluation (qu'elle fasse ou non l'objet d'une réglementation²) à l'organisation et à la conception de l'information (principalement celle qui est donnée par le compte de résultat). Après avoir énuméré les principes directeurs de ces types de comptabilité, que l'on pourra considérer comme des types « purs », nous essayerons de rattacher à ces types purs des comptabilités réelles³ de pays (actuelles ou passées) tout en précisant qu'il s'agit de rattachements approximatifs du fait qu'il n'existe en réalité aucun type pur.

Remarque

Dans tous les développements qui suivent, il ne sera jamais question des comptabilités fiscales (voir sur ce concept le chapitre 13), c'est-à-dire des comptabilités qui visent à déterminer la base imposable et l'impôt. Nous considérons en effet que, depuis le début du XX^e siècle et l'apparition des impôts sur les entreprises, des comptabilités fiscales existent dans tous les pays quel que soit leur mode de gouvernance, pour assurer la collecte d'un volume d'impôts fut-il minimal⁴. L'existence d'une telle comptabilité n'est donc en aucune façon une caractéristique d'un système comptable. On dira cependant que c'est moins l'existence d'une comptabilité fiscale que son mode de liaison à d'autres comptabilités qui importe mais ce mode de liaison dépend précisément de la *nature même des autres comptabilités*⁵. L'essentiel réside donc dans l'examen de l'existence et des caractéristiques des « autres » comptabilités.

2.1 Le type entrepreneurial

► Théorie

Dans une entreprise entrepreneuriale, l'essentiel du pouvoir échoit aux entrepreneurs ; ceux-ci disposent évidemment d'une comptabilité leur permettant de gérer leurs affaires basées sur un système d'évaluation spécial destiné à évaluer la rentabilité à partir d'une comparaison des ventes et du *coût* des investissements ; cette comptabilité que l'on peut qualifier de comptabilité en valeur coût ou dynamique (voir le chapitre 12) reste en principe secrète et non réglementée : elle est une comptabilité des entrepreneurs. Mais le système de l'entreprise entrepreneuriale peut déboucher sur l'existence d'une *autre comptabilité* spécialement aménagée et

1. Nous ne reviendrons pas sur le concept de résultat qui dépend, nous l'avons vu, des systèmes économiques.
2. Nous soulignons l'importance d'une vision globale qui ne se contente pas d'un examen des comptabilités réglementées : les comptabilités non réglementées jouent un rôle fondamental dans l'appréciation d'un système comptable.
3. On s'appuyera sur la réalité des systèmes et non pas (seulement) sur leur réglementation.
4. Toutes les grandes guerres du XX^e siècle ont nécessité la mise sur pied d'un minimum de régulation fiscale étatique même dans les pays les plus libéraux hostiles à l'intervention des pouvoirs publics.
5. On montrera au chapitre 13 que certains types de comptabilités se prêtent mieux que d'autres à un « mariage » avec la comptabilité fiscale.

réglementée pour satisfaire les intérêts de la seule catégorie sociale qui peut avoir un contre-pouvoir : les créanciers¹.

Ces derniers, s'ils sont puissants, peuvent donc obtenir de l'État qu'il réglemente une comptabilité de type statique (voir le chapitre 11) c'est-à-dire une comptabilité dans laquelle un système d'évaluation spécial (en valeur de marché liquidative) permet de vérifier si l'entreprise peut rembourser ses dettes (ce qui constitue la préoccupation majeure des créanciers). On peut même préciser que ces créanciers « pousseront » pour que la législation adopte une variante prudente de la comptabilité statique consistant à retenir la règle de plus bas du coût ou du marché (Richard, 2001).

S'agissant de l'*organisation* de la comptabilité, celle-ci est généralement laissée à l'initiative de l'entrepreneur : s'il existe des plans comptables d'entreprise, ceux-ci sont privés (non réglementés) et de type moniste (avec un mélange des comptabilités de management et financière) (voir le chapitre 10) car ce type est en adéquation avec les besoins de la comptabilité principale de l'entrepreneur : la comptabilité dynamique².

Le compte de résultat privilégie les intérêts des entrepreneurs et accorde une importance cruciale aux ventes et *au coût des ventes classé par fonctions*³ (comme cela résulte tout naturellement d'une comptabilité moniste et dynamique).

► *La pratique internationale*

Les comptabilités (réglementées) statiques ont une très longue histoire. Au début du XIX^e siècle elles sont de type statique pur (évaluation en valeur de marché sans règle du plus bas du coût ou du marché) puis, vers 1860, elles prennent la forme d'une « variante prudente » favorable aux créanciers avec l'apparition de la règle d'évaluation du plus bas du coût ou du marché ; cette variante domine dans la plupart des pays jusque vers 1900.

Après la seconde guerre mondiale, la comptabilité statique prudente subsiste un certain temps dans certains pays où la bourse ne joue pas un rôle important, comme la France et l'Allemagne, mais cède du terrain dans les pays anglo-saxons et finit même par disparaître au profit de la comptabilité dynamique sous l'influence des actionnaires à la recherche d'une nouvelle comptabilité.

1. L'autofinancement ne peut suffire généralement aux entrepreneurs ; le crédit est donc une source de financement nécessaire qui donne un certain pouvoir à ses auteurs.

2. Nous montrerons qu'évaluation dynamique et plan comptable moniste vont de pair, sauf exception (chapitre 10).

3. Nous avons parlé au chapitre 7 de ce compte de résultat de type « anglo-saxon ».

2.2 Le type de comptabilité actionnarial

► Théorie

Dans les sociétés où l'essentiel du capital est composé de mises d'un grand nombre d'actionnaires, l'*essentiel du pouvoir revient en principe aux actionnaires* « créanciers » qui ont en fait *perdu* la principale caractéristique du régime entrepreneurial : l'existence d'une responsabilité illimitée¹ ; fort de leur relative « impunité » les actionnaires, comme tout acteur social, vont faire pression pour modifier les règles comptables en faveur de leurs intérêts, c'est-à-dire fondamentalement la distribution de dividendes réguliers. Cette pression, de plus en plus forte au cours des XIX^e et XX^e siècles, avec le développement du capitalisme boursier, a conduit à de profondes modifications de la comptabilité ; ces modifications se sont pour l'essentiel, développées **en deux temps principaux** :

- **dans un premier temps**, dans la plupart des pays mais à des rythmes différents entre 1930 et 2000 (avec des prémisses qui remontent au milieu du XIX^e siècle), les représentants des actionnaires (et leurs alliés) ont tout fait pour éliminer la vieille comptabilité statique ; celle-ci est considérée comme néfaste à leurs intérêts du fait qu'elle tend à provoquer l'apparition de pertes massives (passage en charges rapide d'investissements corporels et surtout incorporels) au début des investissements ; ils ont alors jeté leur dévolu sur la comptabilité dynamique (la comptabilité traditionnelle des entrepreneurs), car elle permet de mieux « lisser » les résultats sur toute la durée du cycle d'investissement ; ainsi, de 1930 à 2000, la comptabilité actionnariale s'est pratiquement confondue avec la comptabilité dynamique ;
- **dans un deuxième temps**, au début du XX^e siècle, dans un contexte socio-politique encore plus favorable à la montée en puissance d'un pouvoir actionnarial organisé et du développement d'un capitalisme global de plus en plus focalisé sur l'accumulation **rapide** de résultats (voir l'affaire Enron), les pressions des actionnaires visent, d'abord aux États-Unis, à évincer la comptabilité dynamique (en valeur coût) au profit d'une comptabilité dite « en juste valeur » qui permet, à notre avis, non seulement la comptabilisation de plus-values potentielles mais, d'une manière plus générale, aussi une apparition **précoce** des résultats au **début** du cycle d'investissement.

Il existe un débat sur la nature de cette comptabilité en juste valeur (voir chapitre 11). Certains estiment que c'est une comptabilité en **valeurs** de marché ; à ce titre, on pourrait – à première vue – croire qu'il s'agit d'un retour à la comptabilité statique pure du début du XIX^e siècle ; en fait nous montrerons que ces valeurs de marché n'ont rien à voir avec celles que préconisaient les juristes promoteurs de la

1. Nous soulignons que ce n'est pas tant le mode de financement qui importe ici, mais bien le type de *responsabilité* (limitée ou illimitée) ; il s'agit bien toujours de questions de *pouvoir* et de son exercice.

comptabilité statique et qu'elles tendent à s'orienter vers des valeurs **actuarielles** (voir chapitre 14) : nous qualifierons donc cette nouvelle comptabilité d'« actuarielle ».

► *Pratique internationale*

De 1930 à 2000, les États-Unis ont été le pays phare du développement de la comptabilité actionnariale dynamique. L'Europe continentale (France, Allemagne) n'a suivi ce chemin (partiellement) que beaucoup plus tardivement (surtout à partir de 1930), et principalement en matière de comptes consolidés.

Les États-Unis ont été également les promoteurs de la comptabilité actionnariale actuarielle. Par la suite, l'IASB avec ses normes IAS 32 et 39 a pris le relais. Si les normes IFRS étaient acceptées telles quelles par l'Union européenne, les comptes consolidés des pays membres de l'Union basculeraient d'une comptabilité dynamique vers une comptabilité actuarielle.

2.3 Le type de comptabilité cogestionnaire-corporatif

► *Théorie*

Dans un contexte cogestionnaire-corporatif, la comptabilité dynamique (servant à mesurer l'efficacité) n'est pas mise sur la place publique et n'est pas réglementée sauf à prévoir sa mise à la disposition des salariés : elle reste en effet, du fait de la faible pression des actionnaires, une affaire interne concernant les seuls partenaires de la cogestion.

Comme dans un système de type entrepreneurial, l'un des éléments du contre-pouvoir qui s'exerce sur l'entreprise est constitué par les créanciers (généralement des banques) : ces derniers peuvent exiger et obtenir la réglementation d'une comptabilité de type statique favorable à leurs intérêts ; dans ce domaine ils peuvent recevoir l'appui des salariés : ces derniers peuvent être intéressés par une optique statique visant à la conservation de l'entreprise.

Dans la mesure où une partie importante de la régulation économique s'effectue à l'échelle des corporations et des branches, des plans comptables de branche peuvent apparaître.

La présentation des comptes de résultats réglementés doit tenir compte des intérêts des salariés : en principe, elle est basée sur une classification des charges par nature faisant apparaître les salaires.

Dans la mesure où la régulation étatique reste limitée à l'élaboration des lois cadre de la cogestion, le caractère microéconomique du compte de résultat demeure.

► *La pratique internationale*

Le modèle comptable cogestionnaire est pratiquement celui d'un seul pays : l'Allemagne de l'après Seconde Guerre mondiale.

Dans ce pays, la comptabilité réglementée revêt, tout comme dans le modèle pur entrepreneurial, des aspects statiques (dans convention prudente) extrêmement nets (interdiction d'activer les investissements immatériels non acquis et juridiquement protégés, système d'évaluation des actifs au plus bas de coût ou du marché, etc.) tandis que la comptabilité dynamique constitue une comptabilité à usage interne (secrète).

La différence fondamentale avec le modèle entrepreneurial vient de l'existence de la cogestion : les salariés ont obtenu une information analytique importante sur la rémunération de leur activité ; de ce fait, la structure du compte de résultat est plutôt par nature (avec l'indication des salaires) et l'information complémentaire donnée en annexe ou dans les rapports sociaux analyse fréquemment la répartition de la valeur ajoutée entre les parties prenantes de l'entreprise.

En Allemagne, il n'y a pas de plan comptable national obligatoire : la régulation par branche incite plutôt à avoir des plans comptables privés au niveau des branches (de type moniste généralement mais aussi parfois dualiste).

Ce tableau, valable jusqu'à la fin du XX^e siècle, risque d'évoluer ; sous la pression du modèle anglo-saxon une législation *spécifique* de caractère plus dynamique se met en place à la fin du XX^e siècle pour permettre aux (seuls) *groupes* (comptes consolidés) de « s'aligner » sur les pratiques des groupes anglo-saxons. En 2003, cette législation spécifique évoluera pour tenir compte de l'introduction des normes IFRS.

2.4 Le type de comptabilité à régulation étatique

► *Théorie*

Dans le mode de gouvernance dit à régulation étatique, l'équilibre social se réalise essentiellement par une action de l'État suscitée par les pressions des partenaires sociaux. Pour accomplir sa tâche, notamment de redistribution des richesses nationales, l'État a besoin d'un instrument d'information statistique et comptable élaboré.

Il n'est pas étonnant que, dans un tel contexte, la comptabilité réglementée prenne, au moins partiellement, l'aspect d'une comptabilité nationale avec des caractéristiques macroéconomiques, notamment :

- définition des produits comme l'ensemble de la production globale (non seulement vendue mais aussi produite et immobilisée¹) ;
- aménagement des charges par nature de façon à distinguer systématiquement les consommations intermédiaires et la valeur ajoutée.

1. Rappelons que dans une optique microéconomique, les produits sont essentiellement définis comme les ventes.

Du point de vue de l'évaluation, l'État a plutôt besoin d'une comptabilité de type dynamique (mesure de l'efficacité nationale). C'est donc d'une comptabilité « dynamique » macroéconomique dont il s'agit ici en principe.

Cette comptabilité dynamique réglementée coexiste avec une autre comptabilité dynamique non réglementée (secrète), celles dont se servent les entrepreneurs pour gérer leurs entreprises.

La séparation de cette deuxième comptabilité de la première se justifie par les éléments suivants :

- le secret des affaires ;
- la différence d'objectif (microéconomique pour la comptabilité « de gestion » et macroéconomique pour la comptabilité réglementée).

Du point de vue de l'organisation, l'État est demandeur d'un plan comptable national de façon à pouvoir agréger de façon efficace les grandeurs macroéconomiques. Les représentants syndicaux sont également intéressés par une standardisation de la comptabilité qui permette de suivre les politiques de rémunérations des entreprises tant au niveau local que de la branche ou de la nation.

Compte tenu de la division du système comptable en deux parties (macroéconomique et microéconomique), il faut prévoir en fait un plan comptable en deux parties (dualiste) :

- une partie est réglementée et concerne la comptabilité dynamique macroéconomique ;
- une autre partie est libre (indicative) et concerne la comptabilité dynamique microéconomique.

► *Pratique internationale*

Le pays représentatif de cette comptabilité « régulationniste étatique » est la France de l'après Seconde Guerre mondiale, plus précisément la France des années 1980-2000¹.

Dans ce pays, la comptabilité réglementée des entités individuelles – entreprises ou filiales de groupe à l'exclusion des groupes eux-mêmes – offre la particularité d'être *conçue*² de manière à permettre le calcul de grandeurs macroéconomiques telles que la production globale (ventes plus stockages) et (surtout) la valeur ajoutée produite (voir le chapitre 43).

Avec le plan comptable de 1982, bien que des traces très profondes de l'« ancienne » comptabilité statique subsistent (principe de propriété notamment),

1. L'idée d'une comptabilité adaptée à la régulation étatique (dans le cadre des systèmes capitalistes) date de 1945 ; mais sa réalisation a été longue puisqu'elle n'apparaît véritablement dans les comptes qu'avec le plan comptable de 1982 (à un moment où, paradoxalement, la planification « indicative » à la française commence à « battre de l'aile »).

2. Les comptes par nature allemands peuvent permettre au prix de certaines analyses de trouver des grandeurs macroéconomiques mais ils ne sont pas directement conçus à cet usage.

l'orientation vers une comptabilité servant les besoins de la comptabilité nationale a pu favoriser une certaine évolution vers le type dynamique (possibilité d'activer sous condition les investissements immatériels notamment).

D'autres facteurs importants ont joué en faveur du développement de la comptabilité dynamique comme l'influence de la fiscalité et le contexte international.

Mais le lecteur ne doit pas pour autant croire qu'à partir de 1982 il existe une césure totale avec le modèle statique prudent des années 1900-1945 : il y a plutôt un mélange des deux types de comptabilité qui traduit un compromis entre divers intérêts.

En outre, pour des raisons tenant à la tradition historique et à l'incompatibilité des présentations de type macroéconomique avec les présentations microéconomiques l'habitude s'est conservée en France de séparer deux comptabilités : la comptabilité « générale » (souvent appelée financière par imitation – trompeuse – du vocable anglo-saxon) d'une part, et la comptabilité analytique (souvent appelée de « management » ou de « gestion »), d'autre part ; la comptabilité générale réglementée est macroéconomique et un peu dynamique ; la comptabilité analytique, qui est *secrète*, est microéconomique (les ventes et non la production globale constituant les produits) est beaucoup plus dynamique.

Un plan comptable national régent l'ensemble de la comptabilité générale ; par contre, la tenue de la comptabilité analytique est libre : il s'agit donc d'un plan comptable *dualiste* (voir *infra* le chapitre 10).

Le compte de résultat de la comptabilité générale est par nature, celui de la comptabilité analytique par fonctions.

La situation de la France s'est beaucoup compliquée vers la fin du XX^e siècle avec l'apparition de réglementations spécifiques aux comptes consolidés (loi de 1985, recommandation de 1999) : ces réglementations, calquées sur le modèle anglo-saxon de l'époque, tendent à offrir sinon à imposer aux groupes une comptabilité de type très dynamique, microéconomique, sans plan comptable national. Avant 2005, donc le camp de la comptabilité dynamique se renforce. Mais l'application des normes IFRS en 2005 viendra modifier ce schéma et si la juste valeur est acceptée provoquer une nouvelle évolution des comptes consolidés vers une comptabilité de type actuarial ; une révolution se produirait si les comptes individuels étaient aussi concernés.

2.5 Le type de comptabilité capitaliste dirigiste

► Théorie

Ce type de comptabilité se caractérise par une comptabilité très standardisée adossée à un plan : l'État contrôle les entreprises à l'aide d'une planification¹. Pour

1. Cette planification dirigiste est très différente de la régulation étatique dont il a été question en France : elle est décidée de façon autoritaire sans concertation avec les partenaires sociaux.

l'essentiel, l'État standardise la comptabilité de gestion (dynamique) des entreprises *tout en laissant la possibilité d'organiser librement des compléments ou des variantes (on n'est pas dans le cadre soviétique)*.

Un plan comptable national est indispensable à la planification : il est de type moniste car la planification et le contrôle portent sur l'ensemble des opérations de l'entreprise y compris les opérations de production.

L'intérêt majeur porte, en matière de structuration du compte de résultat, sur le contrôle des coûts par fonction : il s'agit de baisser les prix de revient pour faire mieux que la concurrence.

► **Pratique**

Le type dirigiste a principalement existé en Allemagne pendant la période hitlérienne : il s'est appuyé sur un plan comptable obligatoire de type moniste (Plan comptable du Reich de 1937¹) adossé à une planification de certains prix. Dans l'ensemble les évaluations visaient plutôt à établir les coûts de production (aspect dynamique).

2.6 Le type comptable soviétique

► **Théorie**

Ce type ressemble au type capitaliste dirigiste dans la mesure où il sert lui aussi d'instrument de contrôle d'une planification centralisée et dirigiste ; il conduit, tout comme lui, à l'existence d'un plan comptable national moniste orienté vers l'évaluation et le suivi des performances des entreprises (dans le cadre du système de prix prévu par le plan).

Cependant il se distingue nettement de son « homologue » capitaliste par les traits fondamentaux suivants :

- le concept de résultat est totalement différent : le type soviétique produit un concept de résultat sans équivalent dans le monde capitaliste (y compris dirigiste) ;
- le plan comptable national, éventuellement adapté par branches, est non seulement d'application obligatoire mais ne souffre d'aucun complément pour une initiative privée.

1. C'est ce plan comptable qui a inspiré le Plan Comptable « Goering » paru en 1942 aux éditions Delmas en France (voir le chapitre 10).

► **Pratique**

Le modèle principal¹ de la comptabilité soviétique est celui qui a été conçu en URSS pendant la période stalinienne et qui a perduré dans ses grandes lignes jusqu'à la chute de l'Empire soviétique.

Les comptables soviétiques se sont très rapidement intéressés au modèle de plan comptable moniste préconisé par Schmalenbach (voir le chapitre 10) car il mettait l'accent sur le contrôle des coûts ; la comptabilité est devenue l'auxiliaire de la planification ; si l'on fait abstraction des déformations de prix inhérentes au système de la planification soviétique, on peut dire que, dans la mesure où il s'agissait d'un système comptable qui visait à apprécier une certaine performance de l'entreprise (la réalisation du plan), l'évolution était de type dynamique : elle ne connaissait évidemment pas le principe du plus bas coût ou du marché puisqu'il n'y avait pas de marché et reposait sur le principe de l'évaluation au coût complet sauf à la phase de la réalisation des produits, c'est-à-dire leur encaissement.

Avec le passage à une économie de marché, voire à une économie capitaliste, de la plupart des pays socialistes, le modèle soviétique n'est plus utilisé dans toutes ses caractéristiques ; mais certaines d'entre elles, notamment l'utilisation d'un plan comptable moniste qui s'étend à toutes les opérations de l'entreprise, demeurent de mise dans certains pays communistes : Chine, Vietnam notamment.

2.7 Le type comptable autogestionnaire

► **Théorie**

L'élément marquant de ce type de comptabilité est l'existence d'un concept de résultat particulier qui est totalement différent de celui du monde capitaliste ou soviétique.

Dans ce type de régime, l'intérêt principal des « producteurs associés » autogestionnaires se porte d'abord sur les performances de l'entreprise, comme dans le modèle entrepreneurial ; mais, à la différence de ce dernier, la performance doit être diffusée à de nombreux producteurs associés actuels ou potentiels : en principe, la mesure de la performance est publique et fait l'objet d'une réglementation de type dynamique.

Dans la mesure où le type autogestionnaire résulte d'une entente politique à l'échelle nationale, la mesure des performances s'inscrit dans le cadre d'un plan comptable national (moniste) qui permet de comparer les performances des entreprises pour remédier aux insuffisances.

1. Ce modèle principal a été la base de tous les modèles usités dans les diverses Républiques socialistes qui étaient sous l'influence de l'URSS (Richard, 1999).

L'information comptable en ce qui concerne le résultat doit être à la fois relative aux charges par nature (nécessité de calculer la valeur ajoutée vendue) et aux fonctions (contrôle du coût de revient).

► *Pratique*

Le seul pays qui ait établi un modèle de ce type est la Yougoslavie du maréchal Tito (à partir du moment où elle s'est lancée dans une expérience autogestionnaire). Les Yougoslaves se sont eux aussi, tout comme les Soviétiques, inspirés du Plan comptable moniste de Schmalenbach, mais ils l'ont adopté de façon à pouvoir, grâce à une classification des charges par nature appropriée, calculer la valeur ajoutée *vendue*¹ indice de base de l'efficacité des unités autogérées.

Section

3

COMPTABILITÉ ET CULTURE

Dans la lignée des travaux de Hofstede (1980), un certain nombre de spécialistes² ont essayé d'expliquer la diversité des systèmes comptables nationaux à partir de la diversité des cultures³ nationales.

Ainsi, le principe de prudence serait plus ancré dans les nations où les gens ont peur du risque, tandis qu'il aurait une moindre portée lorsque les gens ont le goût du risque ; de même, la standardisation des comptes serait forte dans les pays où les gens aiment les rapports d'autorité, tandis qu'elle serait faible dans les pays où les gens ont besoin d'une grande liberté d'action, etc.

Cette approche a été rejetée ici pour plusieurs raisons :

- nous ne pensons pas qu'on puisse, au sein d'un pays, définir un caractère culturel commun à tous les individus : il existe généralement des groupes sociaux très différents qui exercent une influence très variable sur la comptabilité ;
- la culture des divers individus d'un pays peut évoluer parfois très rapidement sous l'effet d'influences qui dominent la culture ;
- d'une manière générale, l'homme est « ondoyant et divers » et ses capacités d'évolution (de gré ou de force) sont considérables.

1. À certains aspects, la comptabilité traditionnelle française et l'ex-comptabilité yougoslave se ressemblent car toutes deux constituent des exemples uniques au monde de système comptable donnant une place importante au concept de valeur ajoutée ; la différence (fondamentale) vient du fait qu'en France il s'agit d'un indicateur « annexe » de type macroéconomique (valeur ajoutée *produite*) alors qu'en Yougoslavie, il s'agissait d'un indicateur primordial de type microéconomique (valeur ajoutée *vendue*, relative aux ventes).

2. Il s'agit par exemple et tout particulièrement de Gray (1988).

3. La culture d'un individu peut être définie comme l'ensemble des valeurs communes qui animent les membres d'une nation.

Toutes ces affirmations semblent corroborées par l'observation même de l'évolution des pratiques comptables¹ : comment expliquer, par exemple, à partir d'un concept de culture nationale, qu'un pays comme la France ait une comptabilité libérale de type entrepreneurial jusqu'au début de la Seconde Guerre mondiale, puis après un intervalle que nous négligeons², une comptabilité de type macroéconomique et standardisée au service d'une régulation étatique, puis, à partir de 1985 environ, deux comptabilités officielles l'une (celle des comptes individuels) dans la lignée de la précédente et l'autre (celle des comptes consolidés), qui s'apparente à ce qu'il est convenu d'appeler la comptabilité anglo-saxonne (dans une version extrêmement souple, plus souple en tout cas que celle qui prévaut aux États-Unis) !

Il nous paraît impossible de retenir un quelconque concept de culture de nation pour expliquer ces changements *majeurs* : par contre le concept de gouvernement d'entreprise nous paraît donner la clef de certaines interprétations.

Bien entendu, il reste à savoir ce qui motive les changements de gouvernement d'entreprise : sans doute tout simplement, l'intérêt matériel des différents groupes sociaux dominants ?

1. Le tableau de la page 11 montre que pratiquement tous les pays ont évolué et sans doute continueront d'évoluer.

2. Doit-on considérer certains événements tels que la période pétainiste et l'arrivée du plan comptable « Goering » comme un accident ?

3

LES THÉORIES COMPTABLES

Comme le souligne B. Colasse dans son texte consacré aux théories comptables (2000, p. 1233) « dans un pays comme la France où la comptabilité jouit d'une réputation médiocre... on pourrait considérer l'emploi de l'expression "théorie comptable" comme une provocation ou un abus de langage ».

Pourtant, sans théorie de la comptabilité, il est absolument impossible de comprendre la nature et la pratique des comptabilités.

Nous prendrons deux exemples pour illustrer ce propos.

- Le premier exemple concerne la *diversité des pratiques comptables* ; pour qui a quelque peu « bourlingué » dans le monde des comptabilités, cette diversité frappe aux yeux et se reflète dans le vocabulaire courant : on parle de comptabilité « anglo-saxonne », de comptabilité « continentale », etc. Mais une fois qu'on a constaté ces différences, on a besoin, sauf à rester à un pur stade de la description, de rattacher ces différences à un modèle, donc à une théorie qui les explique et les justifie : qu'est-ce qu'un « modèle » anglo-saxon, qu'est qu'un modèle continental ?¹
- Le deuxième exemple concerne l'examen d'une pratique comptable déterminée comme le lissage des bénéfices.

1. La diversité et la variabilité même du soit disant « modèle anglo-saxon » force évidemment à réfléchir ; si les Anglais par exemple ne font pas pareil que les Américains et changent leurs normes, comment justifier ces différences et ces changements sinon par rapport à un modèle « pur » qui transcende ces différences et ces changements. On verra ultérieurement que ce modèle pur ne s'identifie à aucune pratique au monde (même si certaines s'en rapprochent plus que d'autres) et ne peut donc s'appeler « anglo-saxon » (chapitre 12).

Certains chercheurs ont cru déceler, en observant les états financiers publics par certaines sociétés, des phénomènes de lissage, c'est-à-dire, pour aller vite, de répartition « artificielle » (manipulée) des charges pour faire apparaître un bénéfice régulier (lissé) chaque année ; le problème est que, pour montrer qu'il y a lissage des charges, il faut d'abord démontrer ce qu'est une charge non lissée, ce qui renvoie inexorablement à l'examen des *diverses*¹ comptabilités (point précédent) et donc *in fine* à une théorie de la comptabilité qui les explique et les justifie.

Une théorie de la comptabilité est donc indispensable pour identifier les modèles comptables et en analyser leur fonctionnement. Elle est évidemment indispensable à tout chercheur en comptabilité mais elle l'est aussi à tout pédagogue de la comptabilité qui veut construire un livre d'enseignement : comme présenter des concepts comme ceux d'actif, de passif, de charge, de produits etc. sans théorie ?

Une fois reconnu le besoin d'une théorie, surgit un autre problème (théorique !) : quelle théorie ? B. Colasse (2000, p. 1235) montre, de façon éloquente, qu'il y a à la fin du XX^e siècle trois types de théories : des théories descriptives², des théories normatives et des théories explicatives dont, parmi ces dernières, la plus connue dans le monde anglo-saxon, la théorie « positive ».

Pour élaborer cet ouvrage, il nous *faut*³ choisir une théorie. Nous choisirons une théorie qui apparaît comme une synthèse et un *dépassement* des théories normatives et explicatives utilisées jusqu'à présent : la « théorie normative conditionnelle ». Avant d'exposer cette théorie, nous présenterons, succinctement les théories normative et positive⁴.

Section 1	■	Les théories normatives traditionnelles
Section 2	■	La théorie positive de la comptabilité
Section 3	■	Comparaison et évaluation des théories normative et positive
Section 4	■	La théorie conditionnelle normative de la comptabilité

1. S'il existe plusieurs comptabilités (modèles comptables) ayant des soubassements théoriques différents avec des *concepts de charges différents*, le phénomène du lissage, s'il existe, doit être analysé dans le cadre même de *chacun* de ces modèles comptables.
2. Les théories purement descriptives ne seront pas présentées ici. On peut se demander si les descriptions des pratiques et des réglementations comptables sont dignes d'être considérées comme des théories et n'ont pas plutôt une « simple » utilité pédagogique (voir B. Colasse, 2000).
3. Aucun exposé n'est neutre ; tout ouvrage même pédagogique (surtout pédagogique dirions-nous !) repose sur des *conceptions* (conscientes ou non) ; on peut évidemment faire plus ou moins de place aux diverses conceptions possibles mais en définitive on choisit, ou privilégie, une exposition des faits. Mieux vaut le dire et mieux vaut compter sur la diversité des manuels (rien n'est pire qu'un pays où tous les manuels se rassemblent) pour que le lecteur se forge, au travers de la jungle des jugements sa propre opinion.
4. La théorie positive ne constitue qu'une partie des théories explicatives de la comptabilité : il existe d'autres théories explicatives comme les théories historiques et sociologiques ; nous reparlerons de ces dernières ultérieurement pour nous concentrer d'abord sur l'opposition entre les théories normative et positive, opposition classique qu'il convient certes de dépasser mais aussi de présenter, car elle figure dans tous les débats actuels sur la théorie comptable.

Section

1

LES THÉORIES NORMATIVES TRADITIONNELLES

Il faut reconnaître qu'il existe plusieurs conceptions des théories normatives¹. Nous présenterons ici les théories normatives « traditionnelles » telles qu'elles ont été dans de nombreux cas utilisées au cours de la deuxième moitié du XX^e siècle. Ces théories normatives traditionnelles se caractérisent par deux éléments fondamentaux :

- premièrement, ces théories utilisent un raisonnement déductif pour faire découler les principes et les concepts d'une comptabilité à partir d'un objectif assigné à cette comptabilité : elles sont donc à ce titre totalement différentes des « théories » purement descriptives qui ne visent qu'à reformuler, d'une manière certes pédagogique, les pratiques existantes ;
- deuxièmement, ces théories se situent généralement *dans un contexte socio-économique donné* et n'envisagent pas d'offrir un choix de plusieurs contextes possibles. Ainsi, comme le souligne à juste titre B. Colasse, le cadre conceptuel proposé en 1972 par le FASB (*Financial Accounting Standard Board*) aux États-Unis² constitue une théorie (normative) de la comptabilité pour laquelle le FASB « postule un environnement où les marchés financiers jouent un rôle majeur en matière de financement... et où les investisseurs... sont les principaux destinataires de l'information comptable... » ; par ailleurs, « ces investisseurs sont censés avoir un comportement décisionnel que leur prête la théorie néo classique » (B. Colasse, 2000, p. 1237).

Cette vision des choses est aussi celle de l'IASB (voir *infra* pour un commentaire).

Section

2

LA THÉORIE POSITIVE DE LA COMPTABILITÉ

Cette théorie a été élaboré (par des auteurs américains³ essentiellement) en réaction contre la théorie normative. Ainsi pour Watts et Zimmerman (1979), la science comptable n'a pas pour objet de proposer des normes comptables mais de décrire et d'expliquer les comportements concrets des acteurs.

Dans sa pratique *effective*, la théorie positive de la comptabilité est caractérisée, à notre avis, par quatre éléments fondamentaux.

1. La théorie normative conditionnelle peut être théoriquement présentée comme une variante des théories normatives ; pratiquement, elle se différencie notablement des théories normatives « traditionnelles ».

2. Ce cadre conceptuel est fortement inspiré par les travaux de Chambers (1955).

3. Les fondateurs de la théorie positive sont Watts et Zimmerman (1979 et 1986).

1. Elle ne s'intéresse pas aux problèmes normatifs de la comptabilité : le fait de savoir, par exemple, si la mesure de l'efficacité suppose tel ou tel type de comptabilité ne rentre pas dans son champ habituel d'étude.

2. Elle s'intéresse, en revanche, aux comportements des acteurs qui jouent un rôle en matière comptable ; il s'agit principalement des dirigeants (managers) mais aussi, à titre secondaire, des autres acteurs comme les investisseurs, les créanciers, l'administration fiscale et les salariés.

3. Elle formule des hypothèses de comportement des acteurs qui reposent sur une certaine conception de l'entreprise¹ :

- l'entreprise est un nœud de contrats conclus entre différentes parties prenantes afin de réduire leurs divergences d'intérêts ;
- ces différentes parties prenantes, apporteurs du capital, créanciers, managers, personnel, État cherchent tous à maximiser les revenus qu'ils tirent de l'entreprise ;
- dans cette recherche par les parties prenantes d'une maximisation de leur revenu, l'opposition principale est entre les managers (qui disposent de la maîtrise sur la comptabilité) et les autres parties prenantes (qui n'ont pas la maîtrise de la comptabilité).

Dans ce contexte, les managers cherchent à tromper les autres agents en essayant, grâce au choix de certaines méthodes comptables, d'accroître leurs bénéfices présents aux dépens des bénéfices futurs².

Elle cherche à vérifier (principalement en recourant à des méthodes économétriques) si les hypothèses de comportement comptables prêtées aux acteurs (principalement les dirigeants) sont vérifiées par les faits : choix de méthodes comptables par les dirigeants qui permettent d'accroître les bénéfices présents au détriment des bénéfices futurs.

Section

3

COMPARAISON ET ÉVALUATION DES THÉORIES NORMATIVE ET POSITIVE³

En dépit des affirmations de ses promoteurs, la théorie positive de la comptabilité présente des traits communs avec les théories normatives traditionnelles ; elle se distingue cependant sur d'autres points.

1. Cette conception est celle de la théorie de l'agence.

2. Cette « règle » générale n'empêche pas que dans certaines circonstances exceptionnelles (risque de nationalisation ou de réglementation étatique des profits) les dirigeants aient intérêt momentanément à freiner leur appétit pour les bénéfices présents : cette exception apparente ne vient en fait que confirmer la règle générale.

3. Pour une analyse plus complète, voir la bibliographie.

1 Les points communs

On peut en distinguer trois (dont le premier est principal) : l'expression d'un point de vue unique, la faiblesse des analyses sociologiques de base, la réduction de la portée de l'analyse.

1.1 L'expression d'un point de vue unique

En prenant pour base un type d'entreprise (de société en fait) où les managers jouent un rôle prépondérant et où l'accord entre les parties prenantes se fait sous forme de contrat, la théorie positive focalise son attention sur un type *particulier* de société que l'on peut appeler société managériale capitaliste¹ dans lequel les actionnaires – qui ont théoriquement le pouvoir – sont à la fois nombreux et éloignés de la direction de l'entreprise, de sorte qu'ils peuvent être en fait sous la coupe des dirigeants.

Ce cadre théorique limité ne représente évidemment pas toute la diversité des situations possibles en matière de conception et de réalité des pouvoirs au sein d'une société.

Il n'y a pas de différence fondamentale, à ce sujet, avec les théories normatives traditionnelles : ces théories portent aussi des objectifs assignés à *un* acteur jugé prépondérant – par nature pour ainsi dire – ; ainsi le FASB et l'IASB pensent que l'acteur principal dans une entreprise est l'investisseur qui prend des risques c'est-à-dire, en fait, selon eux, l'actionnaire. Qu'il s'agisse du manager de la théorie positive ou de l'actionnaire de l'IASB, le cadre du travail, dans ces théories, est donc dicté par le point de vue d'un acteur unique.

1.2 La faiblesse des analyses sociologiques de base

Les deux théories positive et normative essaient d'analyser le comportement théorique d'un acteur principal dans le cadre de ses rapports avec les autres acteurs ; elles le font avec une démarche trop simpliste qui rend les hypothèses de départ extrêmement fragiles. On citera ici seulement deux exemples illustratifs.

- Les théoriciens positivistes estiment que l'État agit comme un individu isolé qui cherche à maximiser ses revenus ; cette position est trop restrictive : dans la plupart des pays les alliances entre certains acteurs de l'entreprise et certaines sphères de l'État sont choses fréquentes².
- Les théoriciens de l'IASB affirment que l'information qui est bonne pour les actionnaires est aussi bonne pour la plupart des parties prenantes de l'entreprise : (IASB Cadre § 10) : ce postulat n'est pas admissible quand on voit la diversité des systèmes comptables élaborés pour tenir compte d'intérêts de groupes sociaux différents (voir *infra*, chapitre 5).

1. Voir, pour ce qui concerne l'école américaine, les travaux fondateurs de Berle et Means (1932).

2. Comment expliquer que l'État, censé agir pour défendre ses intérêts égoïstes à court terme (comme tout individu rationnel selon les tenants du positivisme), accorde depuis la révolution keynésienne, notamment, des « dégrèvements fiscaux » aux entreprises ?

1.3 La réduction de la portée de l'analyse

Les deux théories concentrent leurs efforts à l'examen d'un type de comptabilité particulier, la comptabilité « financière » réglementée en usage dans les pays anglo-saxons : les autres comptabilités réglementées (comme les comptabilités fiscale ou statiques...) ou non réglementées (comptabilité de gestion) ne les intéressent pratiquement pas.

Dans ce cadre d'analyse, déjà subjectif, la théorie positive se focalise généralement sur certains points particuliers : elle s'intéresse principalement aux options comptables¹ ouvertes aux managers car le choix de ces options par ces managers va permettre de juger de leur comportement.

De fait, à notre avis, les deux derniers points (faiblesse de l'analyse sociologique et réduction de la portée de l'analyse) sont liés au premier (l'existence d'un point de vue unique) : les théories positive et normative se situent dans des univers prédéterminés et ne cherchent pas à tenir compte de la diversité des conditions socio-économiques.

2 Les points de divergence

Les théories normatives cherchent à déduire des principes comptables et des modèles comptables théoriques à partir du cadre référentiel choisi ; elles ne s'intéressent guère à la réalité des pratiques pour vérifier leurs assertions.

La théorie positive ne cherche pas à construire des modèles comptables théoriques : elle se « contente » d'émettre des hypothèses de comportement des acteurs (managers pour l'essentiel). Par contre, la théorie positive cherche à savoir si le comportement réel des acteurs est conforme aux hypothèses de comportement. Ni l'une ni l'autre de ces attitudes ne paraissent satisfaisantes :

- il est clair que l'examen des pratiques revêt un intérêt considérable pour juger de la validité des hypothèses de base ; une pure théorie normative n'est pas crédible ;
- mais l'inverse n'est pas plus admissible ; il ne paraît pas possible, contrairement à ce qu'affirment les partisans de l'approche positive, de faire abstraction d'une construction de modèles comptables théoriques : comment juger qu'un manager essaye d'augmenter ou de lisser un résultat si on ne dispose pas d'un référentiel (donc d'une norme basée sur une théorie) pour juger de l'existence de cette augmentation ou de ce lissage ?²

1. Les normes comptables édictées peuvent être soit des normes rigides, soit des normes optionnelles (flexibles) ; un exemple de norme optionnelle classique est celle qui prévoit un choix possible entre les différentes méthodes d'évaluation des stocks (voir le chapitre 35).

2. Pour une illustration des problèmes auxquels conduit l'absence d'un référentiel normatif en matière de l'usage de bénéfice, voir Richard (2000).

Section

4

LA THÉORIE CONDITIONNELLE NORMATIVE DE LA COMPTABILITÉ

Les analyses précédentes ont montré les insuffisances des théories traditionnelles qu'elles soient normatives ou positive. Ces théories ont fait progresser la réflexion des comptables mais certains auteurs proposent de les dépasser.

À la fin du XX^e siècle, une autre théorie, qui tire ses racines de l'école de la comptabilité allemande de l'entre-deux-guerres, a été développée dans certains écrits : la « théorie conditionnelle normative ». Nous en présenterons les caractéristiques essentielles : l'existence d'un faisceau de conditions, la déduction de modèles normatifs et la confrontation avec la pratique.

REPÈRES : L'école classique allemande

L'école classique allemande qui s'est développée de 1915 environ à 1950, et dont le chef de file est E. Schmalenbach, a bâti une théorie de la comptabilité, peu connue ailleurs qu'en Allemagne, qui part d'hypothèses de comportements multiples pour en déduire des principes comptables différents. Cette école n'a certes pas conçu des modèles comptables répondant à toutes les questions que se posent les comptables d'aujourd'hui, mais elle a montré la voie qui mène à la théorie conditionnelle normative. Cette école, d'une richesse incomparable à l'époque, est injustement oubliée par un monde où les seules publications dignes d'intérêt ne sont que, très largement, celles qui sont écrites en anglais.

Parmi les publications qui s'apparentent à cette école, on peut citer :

- en Allemagne les travaux de A. Moxter (1984) que l'on peut considérer comme le continuateur de l'école allemande classique ;
- au Canada, les travaux de R. Mattessich (1995) à qui revient la paternité du terme « théorie conditionnelle normative » ;
- en France les travaux de J. Richard (1996).

1 L'existence d'un faisceau de conditions

À la différence des théories normatives et positive traditionnelle, la théorie normative conditionnelle¹ ne cherche pas à définir *un* système comptable dominant mais s'inscrit au contraire dans le cadre d'un pluralisme des objectifs comptables lui-même relié à un pluralisme des systèmes économiques et politiques qui sous-tendent

1. On présentera ici notre propre conception de cette théorie.

ces objectifs¹. L'idée de base est de partir d'un *maximum* d'hypothèses de départ et non d'une hypothèse principale. Dans les développements de cet ouvrage nous montrerons que la diversité des objectifs peut se déduire concrètement de la diversité des modes de gouvernance observés dans l'histoire et dans l'espace.

2 La déduction de modèles normatifs

À l'instar des théories normatives, mais à la différence de la théorie positive, la théorie normative conditionnelle utilise le raisonnement déductif pour construire, en partant des diverses hypothèses de gouvernement d'entreprise retenues, une panoplie de modèles comptables normatifs² (définis par des principes et des concepts).

3 La confrontation avec la pratique

La comparaison d'un modèle théorique avec son équivalent concret dans le cadre d'un système de gouvernance donné permet, d'une part de porter un jugement sur la valeur de ce système et, d'autre part, d'expliquer ou, tout au moins, de tenter d'expliquer les raisons des écarts observés entre théorie et pratique.

La construction de modèles comptables selon les principes de la théorie conditionnelle normative sera présentée aux chapitres 11 à 14.

1. La théorie normative conditionnelle doit donc s'appuyer pour être efficace sur l'histoire et la sociologie de la comptabilité (pour une étude de ces disciplines, voir Colasse (2000), Lemarchand et Nikitin (2000).

2. Ces modèles normatifs peuvent être encore appelés modèles théoriques ou purs.

4

LES PRINCIPES COMPTABLES ET L'IMAGE FIDÈLE

La comptabilité, comme toute discipline, est basée sur des principes (ou postulats¹). Ces principes portent – des noms connus qui, pour certains d'entre eux, traversent toute l'histoire de la comptabilité – par exemple, le fameux principe de « prudence ».

Pendant longtemps on a pu penser que ces principes étaient immuables et concernaient toutes les comptabilités de toutes les époques et de tous les continents. La relativité des principes comptables est une découverte de la fin du XX^e siècle permise, notamment, par les études de comparaison internationale et l'étude de l'histoire de la comptabilité : la prudence allemande, par exemple, n'est ni la prudence américaine ni la prudence française.

Dans cet ouvrage nous partons de l'hypothèse que les principes comptables sont *des produits des modes de gouvernance* : chaque mode de gouvernance entraîne un certain type de comptabilité lui-même gouverné par certains principes. Les principes comptables ne sont donc pas absolus mais *relatifs à des objectifs assignés* à telle ou telle comptabilité² ; à l'extrême *chaque type de comptabilité a ses principes particuliers*. Dans les développements qui suivent, nous allons essayer de prouver la véracité de ces assertions en montrant systématiquement le caractère *contradictoire* de nombre de principes comptables : tel d'entre eux convient pour tel type de comptabilité alors que le principe qui lui est contraire convient à un autre !

1. La terminologie varie selon les auteurs.

2. En ce sens, semble-t-il, Langlois Friedérich Burlaud, 1999, p. 20 : « Ces postulats ne s'imposent pas d'eux-mêmes. Ils sont cohérents avec les objectifs fixés. »

Nous étudierons ainsi, successivement, le principe de neutralité contre le principe de subjectivité, le principe de l'entité contre le principe de l'unicité du patrimoine, le principe de comptabilité de caisse contre le principe de comptabilité d'engagement, le principe de propriété contre le principe de prééminence de la substance sur la forme, le principe de séparation des exercices contre le principe d'unicité de période, le principe de l'évaluation au coût contre celui de l'évaluation en valeur, le principe du rattachement des charges aux produits contre le principe du non-rattachement, les principes de prudence... contre le principe d'imprudence, le principe de l'évaluation au coût historique contre celui du coût réévalué, le principe de continuité de l'exploitation contre le principe de mort.

Le tableau suivant résume le plan suivi et la nature des questions concernées.

Tableau 4.1 – Plan suivi

Section	Principes	Questions posées
1	Neutralité/subjectivité	Utilisateur des comptes ?
2	Entité/Unicité	} Concepts d'actif et de capital?
3	Comptabilité de caisse/ d'engagements	
4	Propriété/prééminence de la substance	
5	Séparation/ unicité des périodes	Périodicité des comptes ?
6	Coûts/valeurs	} Évaluation ?
7	Rattachement/non-rattachement	
8	Prudences/imprudence	
9	Coût historique/coût réévalué	
10	Continuité/mort	
11	Permanence des méthodes/non permanence	

Les principes permettent d'identifier les caractéristiques fondamentales (concepts d'actif et de passif, périodicité, évaluation) d'un type de comptabilité et la *nature* de l'information à fournir ; ils doivent être toutefois généralement complétés par une série d'exigences relatives à la *qualité* de l'information exigée : les critères de qualité d'information seront également examinés.

Dans toute cette étude il ne sera pas question du fameux principe de l'image fidèle : le lecteur trouvera (peut être) une satisfaction à sa curiosité en consultant la dernière section de ce chapitre entièrement consacrée à ce mystérieux « principe ».

Section 1	■	Neutralité/subjectivité
Section 2	■	Entité/unicité
Section 3	■	Comptabilité de caisse/comptabilité d'engagement

Section 4	■	Propriété/prééminence de la substance
Section 5	■	Séparation/unicité des périodes
Section 6	■	Coûts/valeurs
Section 7	■	Rattachement/non-rattachement
Section 8	■	Prudences/imprudence
Section 9	■	Coût historique/coût réévalué
Section 10	■	Continuité/mort
Section 11	■	Permanence des méthodes
Section 12	■	Les qualités de l'information comptable
Section 13	■	La comptabilité à la recherche de l'image fidèle

Section

1

NEUTRALITÉ/SUBJECTIVITÉ

1 Les thèses en présence

1.1 La thèse de la neutralité

Un organisme comme l'IASB demande le respect d'un *principe de « neutralité »* qu'il définit ainsi : « pour être fiable, l'information contenue dans les états financiers doit être neutre, c'est-à-dire sans parti pris. Les états financiers ne sont pas neutres si, par la solution ou la présentation de l'information, ils influencent les prises de décisions ou le jugement afin d'obtenir un résultat ou une issue prédéterminée » (IASB Cadre § 36).

1.2 La thèse de la subjectivité

À cette thèse de la possibilité de la neutralité d'un système d'information comptable, on peut opposer une antithèse : celle de la subjectivité nécessaire de l'information comptable.

Une comptabilité est un système d'information et de contrôle finalisé (voir le chapitre 1). Le but recherché par ce système d'information s'exprime généralement sous la forme d'un résultat à atteindre. En langage comptable on parle ainsi de résultat (compte de résultat par exemple) et, ce qui est le corollaire du résultat, du capital¹ à conserver (voir le chapitre 2).

1. Le terme capital est employé ici dans un sens très large de richesse qui peut prendre des formes extrêmement variées (capital santé, capital écologique).

Tout système comptable devrait donc énoncer clairement les concepts de résultat et de capital qu'il prend en considération car ces objectifs sont déterminants pour l'ensemble de ce système : cet énoncé constitue les « principes de résultat et de capital ». La théorie et la réalité montrent que les conceptions du résultat et du capital sont extrêmement variées ; sans rentrer dans le détail (voir à ce sujet les chapitres 2 et 5), on peut rappeler que ces conceptions sont fonction de deux éléments fondamentaux : le pouvoir exercé par un acteur dominant dans le cadre d'un système économique et le mode de gouvernance.

- *Le pouvoir exercé par un acteur dominant* : identifier un résultat (capital) c'est identifier l'acteur qui a le pouvoir final ou acteur principal. Selon les *systèmes économiques*, cet acteur peut varier (propriétaire du capital, bureaucratie, banquiers, employés...) et les concepts de résultat, de charges, de produits varient avec lui.
- *Le mode de gouvernance* : l'acteur principal d'un système économique donné peut exercer son pouvoir selon *différentes modalités* appelées modes de gouvernance ; en général, le choix de ce mode de gouvernance est dicté par des considérations de compromis avec des forces qui n'ont pas le pouvoir mais qui exercent une certaine influence, voire même, parfois, un contre-pouvoir.

Ces différentes modalités de l'exercice du pouvoir, ces différents modes de gouvernance conduisent les acteurs principaux à utiliser, selon des degrés et des modalités variables, différents types de comptabilité qui ont une influence sur les concepts de résultat et de capital.

En résumé, dans un système comptable donné, il existe en général un concept de résultat et de capital fondamental qui reflète les intérêts de l'agent économique qui a le pouvoir ; ce concept général est aménagé en plusieurs sous concepts pour tenir compte des modes de gouvernance et des divers types de comptabilités utilisés.

Si cette conception est valide, un système comptable est donc animé par un parti pris, il ne peut être neutre.

2 Les principes de résultat et de capital dans la réglementation comptable française

2.1 Le pouvoir

Aucun texte réglementaire français n'identifie formellement l'acteur principal pour lequel le système comptable est érigé ; cette identification ne peut être qu'implicite mais elle est aisée à faire : la définition des produits et des charges et du résultat montre qu'il s'agit des apporteurs de capitaux propres, c'est-à-dire de ceux qui ont le pouvoir dans le cadre du système capitaliste français.

2.2 Le mode de gouvernance

L'étude de cette question complexe a été faite au chapitre 2. Indiquons sommairement que le mode de gouvernance choisi après la fin de la Seconde Guerre mondiale a d'abord conduit les responsables de la normalisation comptable française à privilégier des concepts de résultat marqués par des influences fiscale, statique et macroéconomique ; ensuite, avec l'émergence du type de gouvernance boursier, les concepts de résultat dynamiques et microéconomiques progressent, principalement au niveau des comptes consolidés.

3 Les principes de résultat et de capital selon l'IASB

3.1 Le pouvoir

L'IASB (Cadre conceptuel & 10) affirme sans hésitation que « comme les investisseurs (en langage décodé, les capitalistes propriétaires¹) sont les pourvoyeurs de capitaux à risque de l'entité, les dispositions des états financiers qui répondent à leurs besoins vont aussi répondre à la plupart des besoins des autres usagers » ! En fait d'une part, ce qui est bon pour les propriétaires n'est pas forcément bon pour les autres (créanciers notamment) et, d'autre part, de fait, les propriétaires prennent de moins en moins de risques (voir l'évolution générale des types de sociétés vers la responsabilité limitée et les « parachutes » des dirigeants alors que les autres catégories sociales continuent à en prendre : licenciements des salariés, créances non remboursées des prêteurs...).

Quoi qu'il en soit pour l'IASB, l'investisseur est l'acteur dominant. C'est peut-être pour « nuancer » son propos que le projet de révision du cadre conceptuel du 3 novembre 2006 (OB8, p. 21) propose de mettre les créanciers sur un pied d'égalité avec les investisseurs. Mais ce rééquilibrage (potentiel) paraît de pure forme du fait notamment de la disparition du (vrai) principe de prudence (voir *infra*).

3.2 Le mode de gouvernance

Nous montrerons que le type de comptabilité auquel l'IASB accorde une attention prioritaire témoigne d'une attirance forte vers le mode de gouvernance actionnarial avec en dernière période une évolution vers la comptabilité actuarielle.

Les principes comptables de l'IASB sont donc clairement orientés malgré la revendication exprimée de la neutralité.

1. Sur l'euphémisme « investisseur » (investor) voir J. Richard, « Rhétoriques comptable et financière » in *Langue française spécialisée en Droit* sous la direction de O. Challe, Economica, 2007, p. 41. Les créanciers et les salariés sont en fait les principaux investisseurs de l'entreprise ; le capital actions ne joue qu'un rôle mineur dans le financement.

Section

2

ENTITÉ/UNICITÉ

1 Les thèses en présence

La création (et le développement) d'une entité (ou entreprise) suppose que ses fondateurs (ou pourvoyeurs de fonds ultérieurs) affectent une partie de leur patrimoine personnel à cette entité. La question s'est posée depuis des siècles¹ s'il faut, lorsqu'on établit le bilan de l'entité (entreprise) concernée :

- tenir compte uniquement des biens qui sont affectés à l'entité, conformément au *principe de l'entité* ;
- ou au contraire regrouper tous les biens du propriétaire de l'entreprise (qu'ils soient affectés ou « propres ») conformément au *principe de l'unicité du patrimoine*.

Nous verrons aux chapitres 11 et 12 que la réponse (théorique) à cette question dépend du *but assigné* et donc du type de comptabilité.

Dans les comptabilités en valeur coût ou dynamiques (voir le chapitre 11) ayant pour objectif la mesure (et le contrôle) de la performance de l'entité, il faut absolument exclure du bilan les biens non affectés (ou biens propres) de l'exploitant ; autrement dit, c'est le principe de l'entité qui s'applique.

Dans certaines comptabilités en valeurs de marché (statiques) où l'objectif prioritaire est de vérifier le degré de couverture des dettes, il peut s'avérer indispensable, pour mesurer correctement ce degré de couverture, d'intégrer au bilan les biens propres des propriétaires de l'entreprise (ou des porteurs de parts) dans la mesure où ces biens propres répondent des dettes professionnelles : c'est donc le principe de l'unicité du patrimoine qui devrait s'appliquer² ; cependant nous verrons que la pratique retient rarement ce principe.

Dans les comptabilités de type fiscal tout dépend de la conception de l'imposition.

2 La réglementation française

Tout au long du XIX^e siècle et au début du XX^e, le principe dominant est celui de l'unicité en liaison avec celui de la responsabilité illimitée des investisseurs.

Depuis la Seconde Guerre mondiale (seulement) les comptabilités d'entreprises respectent le principe de l'*entité*. Ce principe, sans être formulé en tant que tel, est énoncé en substance actuellement dans l'article 8 du Code de commerce qui s'appli-

1. Le droit romain avait déjà osé diviser le patrimonium du paterfamilias pour faire apparaître un peculium (pécule) regroupant les biens affectés à une exploitation ; mais tous les juristes romains n'étaient pas d'accord avec cette atteinte à l'unicité du patrimoine !

2. Il est évident que ce principe doit également s'appliquer si l'on veut mesurer la fortune globale des exploitants ; mais ce livre étant dédié à la comptabilité d'*entreprise*, les questions de l'économie « familiale » ne nous concernent pas.

que aussi bien aux comptes individuels que consolidés : « toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant doit procéder à l'enregistrement comptable des mouvements comptables de son *entreprise* ». D'une manière générale, la référence au seul patrimoine de l'entreprise est constante (voir DC 3). Les biens propres des propriétaires du capital sont donc exclus.

Il est vrai que cette exclusion ne signifie pas :

- que le transfert des biens de l'entreprise vers le capital propre ne soit pas possible ;
- que le type de comptabilité retenu soit automatiquement dynamique sur tous les points : nous montrerons, bien au contraire, que la comptabilité française conserve bien des aspects des comptabilités statiques tout au moins dans les comptes individuels.

3 L'IASB

Cet organisme définit les actifs et les passifs comme (respectivement) des ressources ou des obligations de l'*entreprise* (cadre § 44) : le principe de l'entité est donc de mise (bien qu'il ne soit pas énoncé en tant que tel).

4 Les pays étrangers

Comme en France l'évolution s'est faite en faveur du principe de l'entité.

Section

3

COMPTABILITÉ DE CAISSE/COMPTABILITÉ D'ENGAGEMENT

1 Les thèses en présence

La comptabilité de caisse (parfois appelée à tort comptabilité en partie simple) enregistre uniquement les encaissements et les décaissements. Dans ce type de comptabilité l'actif est représenté par l'existant en trésorerie et le passif par le capital monétaire correspondant ; le résultat d'une période correspond donc aux variations du capital monétaire c'est-à-dire à la différence entre les encaissements et les décaissements intervenus au cours de la période considérée.

*Les comptabilités d'engagements*¹ (ou de charges et produits) tiennent compte, à l'actif, non seulement de la trésorerie mais également des créances et des autres biens non liquides (engagements positifs) et tiennent compte au passif non seulement du capital monétaire mais aussi des dettes² (engagements négatifs) ; compte

1. Il y en a plusieurs (voir *infra*).

2. Le concept de dettes peut varier selon le système économique, en liaison avec celui de capital (voir le chapitre 16).

tenu de ces choix, elles sont conduites à mesurer le résultat en termes de charges et de produits (et non de décaissements et d'encaissements) :

- les charges sont les diminutions d'actifs et les augmentations de dettes ;
- les produits sont les augmentations d'actifs et les diminutions de dettes.

Remarque

Le fait qu'une comptabilité soit basée sur le principe de détermination du résultat à l'aide de charges et de produits n'implique pas forcément que la règle du rattachement des charges aux produits (au sens où elle est entendue en comptabilité dynamique) soit observée ; une comptabilité en « charges et produits » peut aussi bien être de type statique, fiscal ou dynamique : il existe donc différentes comptabilités d'engagement.

2 Rappels historiques

La comptabilité de caisse a progressivement cédé la place aux comptabilités d'engagements car elle ne permet pas de refléter toute l'étendue du capital et de mesurer de façon continue la performance.

Elle reste cependant directement utilisée dans certaines sphères d'activité (comptabilité publique parfois encore dans certains pays). Elle reste souvent « indirectement » utilisée *au sein de la comptabilité d'engagements*, par l'obligation qui est faite aux entreprises de publier un tableau de flux de trésorerie à partir des données de la comptabilité d'engagement : charges décaissées et produits encaissés (voir le chapitre 44).

3 Les réglementations actuelles

3.1 En France

En ce qui concerne les entreprises régies par le Code de commerce il est prévu que « le compte de résultat récapitule les produits et les charges de l'exercice, sans qu'il soit tenu compte de leur date d'encaissement ou de paiement » (CC 9). Pour ces entreprises, la comptabilité préconisée est donc une comptabilité d'engagements : ceci vaut aussi bien pour les comptes individuels que les comptes consolidés.

Pour ce qui est de ces derniers, la méthodologie relative aux comptes consolidés exige la présentation d'un tableau de flux de trésorerie : il ne s'agit pas d'une comptabilité de caisse mais seulement d'un agencement de la comptabilité d'engagements pour pouvoir disposer de données sur la variation de la trésorerie (voir le chapitre 44).

3.2 L'IASB

Selon cet organisme, « afin de satisfaire à leurs objectifs, les états financiers sont préparés sur la base de la comptabilité d'engagement »¹. Ces états ainsi présentés

1. En général, dans les comptabilités anglo-saxonnes (dont s'inspire largement l'IASB) le principe de comptabilité d'engagement s'appelle *accrual principle* et la comptabilité d'engagement *accrual accounting* (par opposition à *cash flow accounting*).

« informent les utilisateurs non seulement sur les transactions passées mais également des obligations de payer en trésorerie dans l'avenir et des ressources qui représentent de la trésorerie à recevoir dans l'avenir ». « Ainsi ils fournissent le type d'information... qui est le plus utile aux utilisateurs pour prendre des décisions économiques » (Cadre § 22).

3.3 Les pays étrangers

La quasi-totalité des comptabilités réglementées (hors secteur public) suit les principes des comptabilités d'engagements (qu'elles soient statique, dynamique ou fiscale).

Section

4

PROPRIÉTÉ/PRÉÉMINENCE DE LA SUBSTANCE

1 Les thèses en présence

Les comptabilités de type statique, qui ont pour objectif la mesure de la solvabilité, sont généralement basées sur le principe de « propriété » selon lequel on ne peut comptabiliser à l'actif que des biens dont on a la propriété (voir le chapitre 11).

Les comptabilités de type dynamique sont au contraire généralement gouvernées par le principe de « prééminence de la substance sur la forme » selon lequel, en principe, tous les biens *utilisés*, qu'ils fassent ou non l'objet d'un droit de propriété, sont inscrits à l'actif (voir le chapitre 12).

Les autres types de comptabilité (fiscale, actuarielle) peuvent « choisir leur voie » selon les besoins.

2 La comptabilité française

Elle a choisi une double solution :

- le principe de propriété s'applique aux comptes individuels (cela résulte de la référence au concept de patrimoine du Code de commerce, art. 8) ;
- le principe de prééminence de la substance sur la forme, considéré comme préférentiel en matière de comptes consolidés devient obligatoire pour les groupes cotés à partir de 2005.

3 L'IASB

Cet organisme considère que le principe de prééminence de la substance sur la forme devrait s'appliquer à tous les comptes (IASB Cadre pour la préparation des états financiers § 57).

1 Les thèses en présence

Dans certaines comptabilités, la mesure du résultat des investissements effectués ne se conçoit que de manière apériodique en prenant en considération l'ensemble des résultats obtenus au cours de la totalité de la durée de l'investissement considéré : il s'agit, pour l'essentiel, des comptabilités de caisse et actuarielle, c'est-à-dire de deux types de comptabilités qui reposent sur le suivi des flux de trésorerie globaux générés par un investissement. Dans ces types de comptabilité, on applique le principe « *d'unicité de la période* » pour déterminer le résultat¹.

Dans d'autres comptabilités, la mesure du résultat est périodique c'est-à-dire que le résultat global d'un investissement est subdivisé en résultats partiels rattachés à des périodes intermédiaires ; il s'agit pour l'essentiel des comptabilités dynamique, statique et fiscale dans lesquels s'applique le principe de « *séparation des exercices* ».

Le principe d'unicité de période implique l'existence d'une comptabilité en flux de trésorerie ; le principe de séparation des exercices implique par contre l'existence d'une comptabilité en termes de charges et produits (voir le principe d'engagement).

Toute comptabilité périodique basée sur le principe de séparation des exercices exige donc un *certain* rattachement des charges et des produits à la période considérée ; mais ce rattachement peut être conçu de différentes façons en fonction du type de comptabilité retenu (statique, dynamique, fiscale).

2 La réglementation française

L'article 9 du Code de commerce stipule que « le compte de résultat récapitule les produits et les charges de l'exercice » : le principe de séparation des exercices est donc bien énoncé et la comptabilité de caisse écartée.

3 L'IASB

Jusqu'à une date récente, cet organisme a préconisé une comptabilité périodique en termes de charges et produits ; la tendance vers une comptabilité actuarielle amorce à notre avis un virage vers une comptabilité d'un autre type (voir le chapitre 19).

1. Le fait qu'il y ait unicité de période pour la détermination du résultat ne signifie pas qu'on ne puisse pas déterminer des données périodiques (annuelles par exemple) ; il signifie seulement que ces données périodiques n'ont pas pour but de déterminer un résultat.

1 Thèses en présence

Depuis pratiquement le début de la révolution industrielle, un conflit oppose les partisans des comptabilités en valeur coûts (ou plus simplement en coûts) aux partisans des comptabilités en valeurs prix (ou plus simplement en valeurs) ; ce conflit correspond partiellement à celui qui oppose en économie les partisans des théories classiques et marxistes aux partisans des théories néoclassiques.

Les partisans des comptabilités en valeurs coûts – que nous appellerons aussi avec l'école allemande comptabilités dynamiques – estiment que les actifs d'une entreprise doivent être évalués à leur coût d'acquisition tant qu'ils ne sont pas vendus (réalisés) ; ce n'est qu'au moment de la vente qu'ils sont évalués en valeur (de vente) et que le résultat apparaît, selon ce qu'ils appellent le **principe de réalisation**. Nous montrerons ultérieurement qu'il existe plusieurs concepts de coût (historique – réévalué) mais ceci est secondaire pour l'instant.

Les partisans des comptabilités en « valeurs » estiment au contraire que la comptabilité doit refléter la valeur de vente des actifs ; il existe parmi ces partisans deux écoles très différentes qu'il convient d'ores et déjà de différencier :

- les partisans de la comptabilité en valeur de **marché** (que nous appellerons avec l'école allemande comptabilité statique) estiment que les seules valeurs à prendre pour référence sont les valeurs boursières ou les valeurs **observées** (objectives) sur un marché actif ;
- les partisans de la comptabilité en valeur actuarielle (ou d'usage) estiment (avec l'école marginaliste de Menger puis la vulgarisation faite par I. Fisher) que la valeur de référence est la somme des cash-flows futurs actualisés, générés par un actif, c'est-à-dire une valeur non pas observée mais **calculée** par un expert (subjective).

Les différences de conception entre l'école de la valeur de marché statique et l'école de la valeur actuarielle sont considérables mais, à ce stade de l'exposé, alors qu'il s'agit de confronter les comptabilités en coûts et en valeurs, elles sont secondaires.

On soulignera notamment que si la comptabilité en coût respecte le principe de réalisation, il n'en va pas de même des deux comptabilités en valeur : elles ne reconnaissent pas ce principe dans leur conception pure. On soulignera également que le choix entre ces comptabilités n'est pas neutre quant au timing d'apparition des résultats et relève d'un choix socio-politique (voir le chapitre 15).

2 La réglementation française

De 1800 à 1900, la comptabilité officielle française était plutôt une comptabilité statique en valeur de marché (avec une variante prudente depuis 1860). De 1900 à

2005, cette comptabilité est devenue fondamentalement une comptabilité en valeur coût avec comme principe fondamental le principe de réalisation, mais la valeur continuait à s'appliquer partiellement lorsqu'elle était inférieure au coût (principe de prudence). En 2005, si les normes IAS 32 et 39 venaient à être appliquées dans leur version actuelle (dans les comptes consolidés), on pourrait assister à une résurgence (partielle) de la comptabilité en valeur pure.

3 L'IASB

Jusqu'à la parution des normes IAS 32 et 39, le système comptable de l'IASB était fondamentalement celui d'une valeur coût dans le cadre d'une comptabilité de type dynamique. L'examen des normes IAS 32 et 39 ainsi que de certains traitements des actifs incorporels (voir chapitre 17 et 21) permet de montrer que l'IASB évolue vers une comptabilité en valeur de type actuariel (voir le chapitre 19). Cette évolution se situe dans le cadre de l'influence du pouvoir actionnarial (chapitre 2).

Section

7

RATTACHEMENT/NON-RATTACHEMENT

1 Les thèses en présence

Les comptabilités de type dynamique sont basées sur le principe du rattachement des charges (coûts) aux produits, c'est-à-dire qu'elles évaluent les actifs non destinés à la vente à *leur coût*¹ et qu'elles répartissent ce coût sur toute la période d'utilisation des actifs concernés, indépendamment des fluctuations de leur valeur (voir le chapitre 12).

Les comptabilités de type statique (voir chapitre 11) sont basées sur le principe de la valeur c'est-à-dire qu'elles évaluent les biens du bilan à leur valeur sur le marché : le principe de rattachement des charges aux produits ne s'applique donc pas à elles.

Les comptabilités de type actuariel (voir chapitre 14) sont basées sur le principe de l'évaluation à la valeur d'utilité : le principe du rattachement des charges aux produits ne s'applique pas non plus à elles.

2 La réglementation française

Les textes français applicables aux comptes individuels ne mentionnaient pas jusqu'à une date récente le principe du rattachement des charges aux produits² ; ceci

1. L'évaluation des actifs (non revendus ou tout au moins non destinés à la vente) au coût justifie qu'on puisse parler du principe du coût.

2. Le fait que l'article 9 du Code de commerce mentionne que « le compte de résultat récapitule les produits et les charges de l'exercice » ne peut être assimilé à une reconnaissance du principe de rattachement ; l'apparition du principe de rattachement date de l'année 2000 (cf. le règlement du CRC sur les passifs, chapitre 27).

est dû notamment au fait qu'à ses débuts nous montrerons que, dans l'ensemble, cette comptabilité est très marquée par les principes d'évaluation statique (en valeur) ; cependant depuis 1917, le principe du rattachement a constamment gagné du terrain en pratique.

Le principe du rattachement est par contre explicitement énoncé dans la Méthodologie relative aux comptes consolidés.

3 L'IASB

Pour cet organisme, le principe du rattachement est un principe fondamental mais son application « n'autorise pas à comptabiliser au bilan des articles qui ne satisfont pas à la définition d'actifs ou de passifs » (IASB « Cadre » § 95).

L'évolution de l'IASB vers une comptabilité en juste valeur pourrait porter ombrage à la prééminence de ce principe.

Section

8

PRUDENCES/IMPRUDENCE

1 Les principes de prudence

La plupart des pays ont fait et continuent à faire du principe de prudence un des piliers de leur système comptable.

Ainsi en France, le *principe de prudence* est énoncé par le Code de commerce : « les comptes annuels doivent respecter le principe de prudence » (CC 14) ; il est explicité par le PCG : « la comptabilité est établie sur la base d'appréciations prudentes pour éviter le risque de transfert, sur des périodes à venir, d'incertitudes présentes susceptibles de grever le patrimoine et le résultat de l'entité » (PCG 120-3).

D'une manière générale, on a coutume de dire que le principe de prudence consiste à enregistrer les pertes potentielles et à ne pas prendre en compte les profits potentiels.

Le problème c'est qu'en *partant de ces définitions générales qui sont voisines dans un très grand nombre de pays* on peut observer des conceptions effectives de la prudence qui sont *très différentes*. Ainsi dans certains pays, les frais de constitution et de recherche sont passés systématiquement en charge au nom du principe de prudence alors que dans d'autres pays ils peuvent être ou même doivent être mis à l'actif puis amorti. Comment expliquer ces disparités *énormes* dans l'application d'un même principe ? Compte tenu du caractère éminemment subjectif de la prudence, on pourrait être tenté, avec certains spécialistes comme Hofstede et Gray, d'attribuer la disparité des interprétations de la prudence à des problèmes de culture et de caractère des hommes constituant une nation : les prudences dépendraient de la complexion des individus et de leur goût (ou aversion) plus ou moins prononcés pour le risque.

Cette thèse paraît insuffisante, sinon contestable, pour trois raisons principales :

- dans les pays (nombreux) où le « choix » des principes comptables est *imposé* par des forces politiques (colonisation autrefois) ou économiques (mondialisation, emprise de groupes étrangers) la conception de la prudence n'a rien à voir avec les qualités psychologiques attribuées aux individus d'une nation ;
- dans les pays où le choix des principes comptables est réel, la conception de la prudence dépend du type de comptabilité choisi et des objectifs qui lui sont assignés ; on montrera (chapitre 12) qu'une comptabilité de type dynamique (économique) qui a pour fonction de mesurer la performance ne peut pas avoir la même conception de la prudence qu'une comptabilité statique qui cherche à mesurer la valeur de marché des actifs : ceci n'a rien à voir avec le problème de l'adversité au risque¹ ;
- enfin, et c'est sans doute le point le plus important, la « prudence » reflète une volonté de protéger tels ou tels intérêts en fonction d'un mode de gouvernance :
 - . un système capitaliste où les créanciers (au sens large : salariés, fournisseurs ou prêteurs) sont assez puissants pour faire entendre leur voix et bénéficier d'un certain nombre de protections peut devoir organiser une comptabilité « prudente » pour éviter des distributions de résultats trop massives et trop rapides aux propriétaires ;
 - . inversement, un système capitaliste où les propriétaires de l'entreprise sont très puissants peut ne pas s'intéresser du tout aux créanciers et se passer de toute prudence (en acceptant par exemple aussi bien les plus-values potentielles que les moins-values potentielles des actifs).

La prudence dépend donc de facteurs multiples et s'avère être un principe complexe : il y a en fait plusieurs principes de prudence adaptés à des types de comptabilité et des modes de gouvernance différents² ; on peut en inférer qu'il y a plusieurs définitions du principe de prudence en – rapport avec ces types de comptabilités (voir les chapitres 11 à 14).

2 Le principe d'imprudence

On qualifiera d'imprudente toute comptabilité qui accepte la comptabilisation de plus-values simplement potentielles (ne correspondant pas à une vente effective).

1. Ainsi dans une comptabilité dynamique les investissements incorporels sont en principe activés puis amortis alors que dans une comptabilité statique, ces mêmes incorporels sont immédiatement passés en charge : dans ces deux cas, on peut « greffer » un principe de prudence mais à l'évidence on n'obtiendra pas le même résultat.
2. Il ne semble donc pas possible d'inférer mécaniquement, à partir de l'observation des pratiques prudentielles d'un pays, les qualités psychologiques (goût ou aversion pour le risque) des individus composant ce pays (à supposer qu'ils aient des caractères communs !).

3 La réglementation française

Depuis 1860 environ, la jurisprudence et la réglementation françaises ont toujours défendu le principe de prudence.

4 L'IASB

Jusqu'à maintenant, l'IASB a toujours défendu un certain principe de prudence ; en 2004, il énonce toujours ce principe tout en précisant – ceci vise à empêcher toute prudence « exagérée », de type statique au profit d'une prudence dynamique – que « l'exercice de la prudence ne doit pas permettre... la création de réserves secrètes ou de provisions excessives » (§ 37 Cadre).

Cependant, d'ores et déjà, l'IASB se garde bien de dire que la prudence consiste à ne pas retenir les plus-values potentielles ; elle est seulement « la prise en compte d'un certain degré de précaution dans l'exercice des jugements nécessaires pour préparer les estimations dans des conditions d'incertitude ou faire en sorte que les actifs et produits ne soient pas surévalués et que les passifs et charges ne soient pas sous-évalués » (§ 37). Ce glissement conceptuel du principe de prudence a été entériné par l'IASB dans **certaines normes** (pas toutes) notamment la norme IAS 39 (voir le chapitre 24) qui admet la possibilité de comptabiliser des plus values potentielles.

Le principe de prudence traditionnel (le vrai diront certains) est donc déjà battu en brèche en France dans les comptes des groupes cotés (mais pas encore les comptes individuels).

L'IASB semble vouloir éliminer l'idée même de prudence en comptabilité : lors du Board d'avril 2007, il a estimé que la prudence « n'est pas une composante de la représentation fidèle ». Cette lutte contre le principe de prudence traditionnel peut paraître anachronique à une époque de scandales financiers (Enron, Parmalat, affaire des subprimes, Société Générale) marquée par l'appétit des capitalistes financiers pour la réalisation de profits à court terme ; certains diront que ce n'est pas en permettant l'enregistrement de profits potentiels qu'on encourage une gestion prudente des capitaux, surtout dans un contexte d'irresponsabilité croissante. Rappelons qu'historiquement la naissance du principe de prudence est le fruit d'un compromis : moins de responsabilité mais plus de prudence ; avec l'IASB en a non seulement moins de responsabilité mais encore moins de prudence.

Section

9

COÛT HISTORIQUE/COÛT RÉÉVALUÉ

Dans bien des textes consacrés à la question, le problème de la réévaluation est assimilé à celui de l'estimation à la valeur de marché ou à la valeur actuarielle ; dans ce livre nous limitons le problème de la **réévaluation** à celui de l'inflation causée par la dégradation de l'unité monétaire.

Pour nous le problème de la réévaluation (de la prise en compte de l'inflation) peut se poser aussi bien dans le cadre des comptabilités en coût que dans celui des comptabilités en valeur de marché ou actuarielle : il ne faut donc pas confondre réévaluation et estimation.

1 Les thèses en présence

Le choix entre les principes comptables en période inflationniste¹ se pose donc pour *toutes les comptabilités* qu'elles soient de caisse, statiques, dynamiques, fiscales ou actuarielles² mais on se focalise ici sur la comptabilité en valeurs coûts.

On peut le symboliser rapidement ainsi³ ; lorsqu'un bien est acheté à un coût de 10 et se trouve vendu⁴ à un prix de 12 alors que entre le moment de l'achat du bien et le moment de la vente le coût d'achat est passé de 10 à 11 *du fait de l'inflation*⁵ faut il :

- calculer le résultat par différence entre la valeur d'inventaire et le coût historique (non réévalué), ce qui donne 2 (12-10) ;
- ou calculer le montant par différence entre la valeur de vente et le coût réévalué, ce qui donne 1 (12 - 11).

Les études menées tendent à montrer que, sauf à donner une image « non fidèle » des résultats, il faut renoncer au coût historique et utiliser *un coût réévalué*⁶.

L'expérience historique a révélé que lorsque l'inflation atteint un certain niveau (aux alentours de 10 %) le maintien de la convention du coût historique s'est avéré quasiment impossible. L'expérience a aussi montré que les difficultés de mise en place des comptabilités en coût réévalué (ou comptabilités d'inflation) ont été grandes, principalement en raison du fait que le concept de maintien du capital peut être conçu de manière différente en fonction des objectifs des utilisateurs : maintien du capital monétaire (ou financier) ou maintien du capital physique par exemple. Nous ne présenterons pas ici ce débat complexe.

On notera que contrairement à la vision de certains auteurs nous mettons dans la même famille des valeurs coûts les comptabilités, en coût historique et coût réévalué

1. À vrai dire, le même problème se pose en période de déflation, mais cette situation est rare depuis la fin du XIX^e siècle.

2. Pour être plus neutre, on devrait parler non de convention du coût historique mais de convention de la valeur historique (contre valeur réévaluée) : les valeurs de marché (utilisées par la comptabilité statique) peuvent être aussi bien historiques que réévaluées.

3. Pour une étude approfondie, voir la bibliographie spécialisée.

4. On fera abstraction ici du débat sur la notion de vente (livraison d'un bien produit, encaissement, vente fictive d'un bien en stock) etc. : toutes les hypothèses de vente sont prises en considération.

5. Par inflation on entendra ici une inflation nominale provoquée par l'augmentation du nombre de billets (à production de biens constante).

6. Certains auteurs comme W. Beaver (1979) ont essayé de montrer que les comptabilités d'inflation aboutissent soit à des résultats incorrects, soit à des résultats superfétatoires par rapport à la comptabilité en coût historique ; ces démonstrations paraissent peu convaincantes : voir J. Richard (1985).

(qu'il s'agisse d'une réévaluation par rapport à l'inflation générale ou par rapport à l'inflation spécifique à un bien).

2 La réglementation française

L'étude de cette réglementation est faite au chapitre 26 ; elle montre que ni le *principe du coût historique* ni le *principe de la réévaluation* ne sont clairement affirmés par les textes français. L'article 12 du Code de commerce *autorise* une réévaluation partielle de l'actif (immobilisations corporelles et financières) mais n'oblige pas à y procéder.

L'article 248-3 du décret sur les sociétés *autorise* (mais n'oblige pas) les groupes à réévaluer leurs actifs consolidés selon des conditions plus extensives que celles en matière de comptes individuels.

Il existe toutefois *une exception* qui restreint le choix offert aux entreprises ; en effet l'article 321 de la Méthodologie relative aux comptes consolidés prévoit que lorsque des entreprises *étrangères* situées dans des pays à forte inflation¹ sont consolidées, il faut les consolider en utilisant des méthodes spéciales qui permettent de prendre en compte l'inflation dans le cadre ou la conception du maintien du capital financier.

3 L'IASB

La position de l'IASB est proche de celle de la réglementation française.

Le cadre conceptuel (art. 110) ne prescrit pas de concept de maintien du capital et laisse donc, sauf « circonstances exceptionnelles », la liberté aux entreprises de réévaluer ou non.

Toutefois, l'IASB 29 oblige à réévaluer les états financiers d'une entreprise située dans une économie hyperinflationniste² à l'aide d'un indice général des prix.

Soulignons une ambiguïté ; dans de nombreuses normes l'IASB propose – dans un contexte non inflationniste – de « réévaluer » des actifs en utilisant le concept de juste valeur ; cette « réévaluation n'a rien à voir avec celle dont nous parlons ici... : elle concerne le problème d'évaluation en valeurs (prix) par opposition à la valeur coût – cette ambiguïté, il est vrai, est regrettable et va susciter des confusions importantes.

1. En pratique un pays à forte inflation est un pays où le taux cumulé d'inflation sur trois ans approche ou dépasse 100 %.

2. L'hyperinflation, en pratique, est définie principalement comme l'existence d'un taux *cumulé* d'inflation de 100 % ou plus sur trois ans.

1 Introduction

Il n'est pas dans l'habitude comptable de parler du « principe de mort de l'exploitation » (il faut dire qu'évoquer la mort, même d'une entreprise, est triste sinon désagréable). Pourtant, pour s'exprimer par anti-thèse, Thanatos fait partie de la vie : les entreprises humaines, même celle des « entrepreneurs » les plus actifs, sont vouées à une phase finale, fut-elle lointaine !

Par contre, la quasi-totalité des normes et des ouvrages comptables énoncent et même définissent le *principe de « continuité de l'exploitation »*¹. En général, la définition de la continuité est semblable ; un exemple très classique de cette définition est donné, par exemple, par l'IASB :

« Les états financiers sont normalement préparés selon l'hypothèse qu'une entreprise est en situation de continuité d'exploitation et poursuivra ses activités dans un avenir prévisible. Ainsi il est supposé que l'entreprise n'a ni l'intention, ni la nécessité de mettre fin² à ses activités, ni de réduire de façon importante la taille des ses activités. S'il existe une telle intention ou une telle nécessité, les états financiers peuvent devoir être préparés sur une base différente, et, s'il en est ainsi, la base utilisée doit être indiquée » (IASB Cadre § 23).

Bien que nombre d'auteurs trouvent ce principe évident, il nous paraît extrêmement flou. Pour justifier cette affirmation, nous présenterons d'abord ce qu'on peut appeler l'explication classique (dominante) du principe d'exploitation puis nous montrerons les problèmes que soulève cette explication pour déboucher sur une nouvelle interprétation du principe.

2 L'explication classique

Selon cette explication, les choses paraissent évidentes ; on doit distinguer deux hypothèses opposées : la cessation d'activité ou la continuité.

1. Si l'entreprise est manifestement en cessation d'activité³ le comptable doit évaluer les actifs et les passifs en valeur de liquidation, c'est-à-dire en valeur de vente des biens (comptabilité de type statique) ;

1. Il s'agit du fameux « *going concern* » des Anglo-saxons.

2. On remarque que la mort est évoquée ici comme le résultat d'une intention (suicide ?) ou comme une action nécessaire et non comme un phénomène naturel.

3. La notion de cessation d'activité est, de l'avis même des spécialistes, délicate ; mais admettons qu'elle soit évidente : annonce d'arrêt d'activité ou très forte chute d'activité qui rend quasiment impossible la continuation.

2. Si l'entreprise est manifestement en état de continuer son activité, il faut, par contre, rejeter les évaluations en valeur de liquidation et s'en tenir à l'évaluation des actifs, (non destinés à la revente) au coût d'acquisition ou en valeur d'usage donc pratiquer une comptabilité de type dynamique ou actuarielle.¹

3 Les problèmes soulevés par l'explication classique

Une analyse historique du problème montre que la dichotomie proposée par l'explication classique est faussement évidente.

Pendant tout le XIX^e siècle, l'hypothèse dominante de construction des états financiers a été celle de la mort, de la cessation d'activité ; les juristes statiques promoteurs de cette vision n'étaient pas des irréalistes ; ils savaient que la durée de vie de certaines entreprises pouvait être très longue mais ils affirmaient que l'avenir est imprévisible et que la mort rode et peut frapper à tout moment ; cela les a conduits à proposer une comptabilité statique basée sur un « certain » principe de prudence et à la comptabilisation de pertes massives au début des investissements.

Ce type de comptabilité favorable aux créanciers a évidemment suscité l'hostilité des actionnaires qui, dès 1860-1870, ont entrepris une critique systématique du principe de mort au profit du principe de continuité ; ils ont par la suite réussi dans leur entreprise au cours du XX^e siècle ; ce principe de continuité n'est donc **pas un principe neutre** mais une **construction** destinée à favoriser les intérêts d'un groupe social particulier. Quant au principe de mort, il n'est nullement une antiquité ; l'affaire Enron, cette société qui suscitait les éloges de tous les spécialistes de l'économie et qui est morte brutalement, à la surprise générale, peut lui servir d'argument éloquent.

4 Une reconsidération du principe de continuité d'exploitation

À notre avis, le principe de continuité de l'exploitation tout comme son corollaire², celui de la mort de l'exploitation, sont des principes « creux » qui n'expliquent rien en eux-mêmes ; *ni l'hypothèse de la continuité, ni l'hypothèse de la mort ne permettent de définir les buts et les évaluations d'un système comptable.*

1. Pour une opinion qui paraît rejoindre cette thèse, voir Langlois, Friederich et Burlaud, 1999, p. 21 « afin de ne pas tomber dans des discussions sans fin sur la mesure de la valeur d'usage... les comptables postulent la continuité de l'exploitation, ce qui permet de convenir que la valeur aujourd'hui est égale à la valeur d'acquisition sous réserve d'une dépréciation liée à la vétusté ou l'usure (amortissement) ».

2. Il n'y a pas de vie sans mort.

L'hypothèse de la continuité n'empêche nullement qu'on puisse tenir (notamment) à la fois une comptabilité dynamique (en coût) pour mesurer la performance et une comptabilité statique pour mesurer la valeur de marché des actifs¹.

De même, l'hypothèse de la non-continuité (mort) n'empêche pas que dans les phases de difficultés de l'entreprise il soit intéressant de connaître à la fois la valeur de marché des actifs (grâce à une comptabilité statique) et la (mauvaise) performance de l'entreprise (grâce à une comptabilité dynamique).

En résumé, une fois qu'on a émis l'hypothèse de continuité ou de non continuité de l'exploitation, on a certes donné une information fondamentale, mais on n'a en aucune manière indiqué un choix de type de comptabilité.

Section

11

PERMANENCE DES MÉTHODES

1 Les thèses en présence

Les systèmes comptables sont généralement utilisés pour suivre l'évolution des entreprises. Dans cette perspective temporelle, la possibilité de comparaison des informations fournies par les systèmes et types comptables requiert que les principes et méthodes d'élaboration de ces systèmes et types ne soient pas modifiés d'un exercice comptable à l'autre : c'est le *principe « de permanence des méthodes »*.

Bien entendu ce principe n'est pas absolu ; il doit être écarté :

- lorsque l'entreprise change de système comptable pour tenir compte du changement de l'acteur dominant (cas par exemple de la comptabilité soviétique qui se transforme en comptabilité capitaliste) ;
- lorsque l'entreprise change de type de comptabilité (passage d'une comptabilité statique à une comptabilité dynamique...) ;
- lorsque l'entreprise veut améliorer un type de comptabilité (par une meilleure application des règles théoriques sous tendent un type de comptabilité).

En bref, le principe de permanence des méthodes signifie qu'on ne doit pas manipuler l'information par des changements de méthode qui s'effectuent de façon opportuniste.

1. Il paraît bon d'encourager les créanciers à connaître le degré de couverture des dettes de l'entreprise bien avant que l'arrêt des activités se profile à l'horizon de façon à pouvoir vérifier l'existence permanente d'un matelas de sécurité : pourquoi refuser à un organisme bien portant le droit de faire un bilan de santé régulier de l'équilibre financier ?

2 La réglementation française

L'article 11 du Code de commerce stipule : « à moins qu'un changement exceptionnel n'intervienne dans la situation du commerçant... la présentation des comptes annuels comme les méthodes d'évaluation retenues ne peuvent être modifiées d'un exercice à l'autre. Si des modifications interviennent, elles sont décrites et justifiées dans l'annexe ». Le PCG (article 130-5) ajoute que le changement peut aussi intervenir s'il « fournit une meilleure information financière compte tenu des évolutions intervenues ».

Le CNC s'est efforcé de définir ce que sont « un changement exceptionnel du commerçant » et « une meilleure information financière » ; il reste qu'il subsiste un certain flou sur ces concepts faute d'un énoncé clair des buts de la comptabilité française.

3 L'IASB

Le paragraphe 39 du cadre conceptuel énonce que pour des motifs de comparabilité des états financiers, « l'évaluation et la présentation de l'effet financier de transactions et d'événements semblables doivent être effectués de façon cohérente et permanente pour une même entreprise et de façon cohérente pour différentes entreprises ».

Ce principe général de cohérence n'est pas celui de la comptabilité française qui distingue les comptes individuels et les comptes consolidés avec la possibilité d'appliquer des règles différentes selon ces deux « jeux » de comptabilité (voir le chapitre 20) : la cohérence ne vaut qu'à l'intérieur de chaque comptabilité.

Section

12

LES QUALITÉS DE L'INFORMATION COMPTABLE

Les principes énoncés précédemment ne préjugent pas de la qualité de l'information comptable donnée. Dans l'ensemble, les qualités de l'information comptable dépendent aussi des objectifs assignés à la comptabilité choisie (ou aux comptabilités choisies). On étudiera successivement la pertinence, la régularité, la sincérité, l'exhaustivité, la clarté, la fiabilité, la rapidité et le coût raisonnable de l'information.

1 La pertinence de l'information

Nous avons vu que tout système comptable est finalisé ; par conséquent l'information donnée doit être pertinente en fonction des objectifs assignés à l'information. Il ne servirait à rien par exemple de donner une information de type fiscal dans le cadre d'une comptabilité de type dynamique (économique).

L'IASB énonce explicitement cette qualité : « pour être utile, l'information doit être pertinente pour les besoins des prises de décisions des utilisateurs. L'information possède la qualité de pertinence lorsqu'elle influence les décisions économiques des utilisateurs... » (IASB Cadre § 26).

Le Code de commerce français n'évoque pas explicitement cette qualité.

2 La régularité

La régularité peut être définie, comme le fait le PCG comme la « conformité aux règles et procédures en vigueur » PCG 120-2) ; le respect des règles bien entendu ne signifie pas, bien entendu, que les autres qualités soient atteintes notamment celle de pertinence : si la législation est inadaptée aux objectifs poursuivis, la régularité s'oppose à la pertinence.

Le respect des règles est explicitement inscrit dans le Code de commerce français : « les comptes annuels doivent être réguliers » (CC 9). L'IASB, par contre, n'en fait pas mention explicitement. Mais cet organisme demande à ce que ses règles, si elles sont adoptées, soient intégralement adoptées et suivies : on peut donc dire qu'implicitement l'IASB adopte le principe de régularité.

Le fait que l'IASB poursuive d'autres objectifs d'information que le Code de commerce français n'empêche nullement l'existence d'un principe de régularité.

Le rapport entre la qualité de régularité et le principe de l'image fidèle sera étudié *infra* à la fin de ce chapitre.

3 La sincérité

Cette qualité est énoncée par le Code de commerce français : « les comptes annuels doivent être... sincères » (CC art. 9). Le PCG 1999 ne la définit pas alors que le précédent la présentait comme l'« application de bonne foi des règles et procédures en fonction de la connaissance que les responsables des comptes doivent normalement avoir de la réalité et de l'importance des opérations, événements et situations ».

Il s'agit, à notre avis, d'un concept flou. Certains ont voulu rattacher la sincérité à l'image fidèle : un comptable sincère devrait déroger aux règles si celles-ci ne permettent pas d'obtenir une image fidèle. Mais nous montrerons que le principe de l'image fidèle est lui-même flou et en pratique inutilisable ; en conséquence la qualité de sincérité paraît d'une application pratique douteuse.

L'IASB ne la mentionne pas.

4 L'exhaustivité

En principe une comptabilité devrait donner une description *complète* des opérations ; cette exigence figurait dans le plan comptable français de 1982 mais elle ne figure plus dans celui de 1999. Elle figure dans le cadre comptable de l'IASB (Cadre § 38).

L'exigence d'exhaustivité doit être tempérée par deux éléments :

- premièrement cette exigence ne se comprend que dans le contexte d'une « philosophie » comptable donnée : on ne va pas, par exemple, demander de mettre au bilan des actifs loués dans le cadre d'une conception statique (patrimoniale) de la comptabilité ;
- deuxièmement, cette exigence se heurte à des problèmes de coût (voir *infra*) : il est parfois déraisonnable de vouloir donner à tout prix une information coûteuse si celle-ci n'est pas financièrement utile d'où la référence à la qualité d'importance significative (point suivant).

5 L'importance significative (relativité)

Selon l'IASB « l'information est significative si son omission ou son inexactitude peut influencer les décisions économiques que les utilisateurs prennent sur la base des états financiers » (Cadre § 30).

En principe donc, selon l'IASB, des informations non significatives pourraient être exclues de la comptabilité (ce qui pose un problème de définition d'un seuil de signification et d'audit).

Le droit comptable français n'a retenu la notion de relativité que sur deux points bien précis ;

- en matière de consolidation :

L'article 357-7 de la loi sur les sociétés énonce que « les éléments d'actif et de passif, les éléments de charge et de produit compris dans les comptes consolidés sont évalués selon des méthodes homogènes, sauf si les retraitements nécessaires sont de coût disproportionnés et d'incidence négligeable ».

L'article 357-4 de la même loi stipule que « une filiale ou une participation peut être laissée en dehors de la consolidation lorsque la filiale ou la participation ne représente, seule ou avec d'autres, qu'un intérêt négligeable. »

- en matière d'annexe :

Le décret comptable stipule que « l'annexe doit comporter toutes les informations d'importance *significative* sur la situation patrimoniale et financière et sur le résultat de l'entreprise » (DC 24).

6 La clarté (ou intelligibilité)

L'IASB indique que l'information doit être « compréhensible immédiatement par les utilisateurs. À cette fin, les utilisateurs sont supposés avoir une connaissance raisonnable des affaires... et de la comptabilité et une volonté d'étudier l'information d'une façon raisonnablement diligente. Cependant, l'information relative à des sujets complexes, qui doit être incluse dans les états financiers du fait de sa perti-

nence... ne doit pas être exclue au seul motif qu'elle serait trop difficile à comprendre pour certains utilisateurs » (IASB Cadre § 25).

Bien entendu, cette qualité, qui ne figure pas dans la réglementation française, est à la fois subjective (clair pour quel utilisateur ?) et floue (quel degré de clarté, qu'est ce qu'un utilisateur raisonnablement connaisseur et diligent ?)

7 La fiabilité

Selon l'IASB « l'information possède la qualité de fiabilité quand elle est exempte d'erreur et de biais significatifs et que les utilisateurs peuvent lui faire confiance pour présenter une image fidèle de ce qu'elle est censée présenter ou de ce qu'on pourrait s'attendre raisonnablement à la voir présenter » (IASB Cadre § 31).

La fiabilité est une qualité à la fois subjective et objective :

- elle est subjective dans la mesure où elle est relative à un objectif lui-même subjectif (image fidèle) ;
- elle est objective dans le cadre d'un objectif défini : elle dépend alors pour l'essentiel du respect de la qualité d'exhaustivité et des procédures d'audit.

8 La comparabilité

Le lecteur des états comptables doit pouvoir les comparer dans l'espace (grâce à la normalisation) et dans le temps (grâce à la permanence des méthodes).

Le PCG français exprime cette exigence : « la comptabilité permet d'effectuer des comparaisons périodiques et d'apprécier l'évolution de l'entité » (PCG 120-1).

Toutefois, l'exigence de comparabilité ne doit pas empêcher l'évolution des comptabilités : de nouvelles formes de normalisation et de nouvelles méthodes comptables peuvent être nécessaires en fonction de nouveaux objectifs assignés à la comptabilité (voir notamment à ce sujet les chapitres – plans comptables – et – permanence des méthodes).

9 La rapidité

L'IASB indique que « l'information peut perdre sa pertinence si elle est fournie avec son retard indu. La direction peut avoir à trouver un équilibre entre les mérites relatifs d'une information prompte et celle d'une information fiable » (IASB, Cadre § 43).

L'exigence de rapidité n'est pas directement exprimée dans la réglementation française ; elle l'est indirectement dans certains passages ; ainsi l'article 357-4 de la loi sur les sociétés stipule qu'une filiale ou une participation peut être laissée en dehors de la consolidation lorsque les informations nécessaires à l'établissement des

comptes consolidés ne peuvent être obtenues... dans des délais compatibles avec ceux fixés par la réglementation.

10 Le coût raisonnable

L'IASB (cadre § 44) indique que « le rapport coût/avantage est une contrainte générale plutôt qu'une caractéristique qualitative. Les avantages obtenus de l'information doivent être supérieurs au coût qu'il a fallu consentir pour la produire ».

L'IASB insiste à juste titre sur le caractère subjectif de la contrainte de coût : « l'évaluation des avantages et des coûts est un processus qui affaire de jugement. En outre, les coûts ne pèsent pas nécessairement sur les utilisateurs qui profitent des avantages ».

En droit français la contrainte du coût n'est évoquée qu'à propos des comptes consolidés : l'article 375-4 indique qu'une « filiale ou une participation peut être laissée en dehors de la consolidation lorsque les informations nécessaires à l'établissement des comptes consolidés ne peuvent être obtenues sans frais excessifs ».

Section

13

LA COMPTABILITÉ À LA RECHERCHE DE L'IMAGE FIDÈLE

1 Les thèses en présence

REPÈRES : Qu'est-ce que l'image fidèle ?

À la fin du ^{xx}e siècle, les comptables européens ont été saisis d'une grande passion : la recherche de l'image fidèle. Le virus de cette passion est venu des Anglais : lors de leur entrée dans le Marché commun, nos voisins d'Outre-Manche ont réussi, non sans résistance de certaines autres nations, notamment de l'Allemagne, à faire introduire le concept de *true and fair view*¹ dans la quatrième directive européenne et à en faire un principe directeur de cette directive (il est même prévu qu'on doit déroger à la réglementation si c'est pour la bonne cause de l'image fidèle !) ; dès lors, les comptables « continentaux » ont dû se poser une grave question : qu'est-ce que l'image fidèle ?

D'innombrables articles, de nombreuses thèses y compris d'ordre historique² ont été consacrées à la question mais, semble-t-il, le mystère reste entier.

1. Mot à mot « image exacte et correcte » ; curieusement, la « traduction » française ne comporte qu'un adjectif (fidèle) au lieu de deux... mais ce n'est pas important !

2. Historiquement, si on remonte au ^{xix}e siècle, on trouve des concepts voisins de celui d'image fidèle.

Une étude de Alexander et Burlaud (1993)¹ montre, pratiquement, chaque pays interprète à sa façon le concept d'image fidèle : les formulations du principe de l'image fidèle sont en effet très peu précises malgré leur diversité :

- dans certains pays l'image fidèle est censée dériver de l'application des lois avec « exceptionnellement »² des dérogations ; inutile de dire que dans ce cas, c'est comme si la notion d'image fidèle ne jouait aucun rôle ou un rôle très faible : chaque pays juge que sa propre législation (législation différente, voire très différente de celle d'un autre pays³) est celle qui conduit à l'image fidèle ;
- dans d'autres pays, l'image fidèle est énoncée en tant que principe majeur mais non définie, ce qui de notre point de vue, revient au même que la solution précédente.

Certains auteurs regrettent cet état de fait et demandent une définition plus précise de ce concept permettant ainsi de lui donner une certaine efficacité.

Nous pensons au contraire qu'il faut abandonner ces recherches ou tout au moins les mener dans une toute autre direction ; s'il est vrai, comme nous le montrons tout au long de cet ouvrage, qu'il existe un grand nombre de types et de sous-types de comptabilité, chacun d'entre eux peut légitimement revendiquer *son* image fidèle. Dans ce cas, il n'existe pas *une* image fidèle, objet du désir de tous les comptables, mais des images fidèles subjectives, c'est-à-dire rattachées à des acteurs différenciés.

Cette position peut évidemment conduire à une position « anarchiste » ou « nihiliste » de la comptabilité (à chacun son image fidèle). Nous pensons au contraire qu'il existe des groupes sociaux qui partagent les mêmes valeurs et les mêmes objectifs d'information et que la recherche d'une image comptable qui correspond à ces besoins a un sens.

En résumé, la recherche d'images fidèles à partir d'une analyse des besoins d'information des différents groupes et sous-groupes sociaux a de l'avenir⁴. Par contre, la recherche de l'Image fidèle (avec un grand I) ou d'Une image fidèle (avec un grand U) s'apparente à la quête du Graal : mais on peut toujours y croire⁵ !

1. Voir la bibliographie.

2. Le terme « exceptionnellement » ne figure pas dans la quatrième directive ; il a été ajouté par certains législateurs pour bien montrer qu'en principe on ne déroge pas aux réglementations comptables (c'est le cas du législateur français).

3. La souplesse de la quatrième directive (existence de nombreuses options) est telle que, malgré le but recherché de l'harmonisation) les législations comptables restent différentes dans l'Union européenne.

4. C'est l'objet même de la démarche conditionnelle normative.

5. Le débat sur l'Image fidèle (unique) ou les images fidèles (pluralité) rejoint le débat sur l'unicité ou le pluralisme du bilan.

2 La position de l'IASB

Le principe de l'image fidèle figure en bonne place dans le cadre conceptuel de l'IASB (au § 46) ; comme on peut s'y attendre l'IASB affirme que cette image fidèle est en principe obtenue dès lors que les (bonnes) normes de l'IASB sont suivies par les entreprises !

3 Réflexion finale

Après l'affaire Enron et les déboires de la comptabilité américaine, de nombreux commentateurs ont répété à satiété les propos du chef de l'IASB selon lesquels l'IASB, armé de ses bons principes et notamment de celui de l'image fidèle, était plus à l'abri que les États-Unis pour éviter de tels scandales comptables ; les États-Unis auraient trop mis l'accent sur des règles minutieuses, aisément contournables, au détriment des principes. Cette thèse paraît à la fois naïve et discutable. Non seulement le principe de l'image fidèle (et ceux qui l'accompagnent) n'ont pas empêché les Anglais (promoteurs de l'image fidèle) de pratiquer des règles inadmissibles (imputation du *goodwill* sur les réserves) ou les Hollandais (adeptes aussi des mêmes principes) de connaître de retentissants scandales (Ahold) mais c'est une contrevérité de dire que les Américains n'ont pas de principes comptables.

En ce qui concerne la France, le code de commerce indique clairement que *tous* les risques doivent être pris en compte pour dresser le bilan dans une optique prudente. Mais le risque de taux (baisse des taux d'intérêt d'un emprunt, par exemple) n'a jamais été pris en considération en pratique, ce qui a permis, artificiellement, aux partisans de la juste valeur, de crier haro sur le système du coût historique !

5

ACTEURS SOCIAUX ET NORMALISATION COMPTABLE

Les développements du chapitre 2 consacrés à l'impact des divers modes de gouvernement d'entreprises sur la comptabilité ont montré que cette dernière est une discipline éminemment socio-politique. Il importe maintenant d'identifier de façon plus précise quels sont les acteurs du « jeu sociopolitique » et quelle est l'influence de ces acteurs sur l'information comptable. Après avoir constaté la diversité théorique des acteurs et de leur influence, on prendra deux illustrations en étudiant successivement la normalisation et le contrôle comptable en France et aux États-Unis.

Section 1	■	Les acteurs sociaux
Section 2	■	L'influence des acteurs sociaux sur l'information comptable
Section 3	■	La normalisation et le contrôle comptable en France
Section 4	■	La normalisation et le contrôle comptable aux États-Unis

Section

1

LES ACTEURS SOCIAUX

Dans la plupart des pays le processus de production et de communication de l'information comptable fait intervenir de nombreux acteurs que l'on peut regrouper en quatre catégories : les producteurs, les utilisateurs, les normalisateurs (nationaux et internationaux) et les auditeurs.

1 Les producteurs

Les producteurs essentiels de l'information comptable sont les entreprises. Ces entreprises peuvent, soit élaborer elles-mêmes, au sein de leurs services comptables, l'information comptable, soit confier à des personnes externes (experts-comptables la plupart du temps) la tâche ou une partie de la tâche de l'élaboration des informations comptables (en général ceci ne concerne que des petites entreprises).

Soulignons que la production de l'information comptable par les entreprises ne concerne pas seulement l'information obligatoire (demandée par les organes normalisateurs), mais également (et parfois surtout), l'information « libre » (secrète).

En général, la fonction comptable des entreprises regroupe plusieurs services spécialisés. Selon les circonstances et les types de comptabilité, elle peut être plus ou moins rattachée à d'autres fonctions de l'entreprise, fonction financière et contrôle de gestion notamment¹.

2 Les utilisateurs

Les utilisateurs de l'information comptable constituent une catégorie variable historiquement et géographiquement dont la composition reflète les caractéristiques socio-économiques et le mode de gouvernance d'un pays donné.

Il est d'usage, actuellement, de dire que les principaux utilisateurs de l'information comptables sont les *dirigeants de l'entreprise*, les *associés* de l'entreprise (actionnaires dans les sociétés par actions), les *partenaires sociaux* (salariés et leurs représentants syndicaux), les *créanciers* (prêteurs), les *pouvoirs publics* (administration fiscale, instituts de statistique nationale, administration économique, commissions de régulation des opérations de Bourse etc.), les analystes financiers et les citoyens eux-mêmes (mouvements de protection écologique et associations de consommateurs inclus).

La longueur de cette liste, valable pour la plupart des pays développés du début du XXI^e siècle témoigne de l'évolution parcourue depuis le début du XIX^e siècle : à cette époque, les seuls utilisateurs de l'information comptable étaient, le plus souvent, les associés dominants et les managers de l'entreprise.

Mais, de nos jours, des disparités énormes subsistent quant à l'importance relative des différents utilisateurs de l'information comptable. Pour ne prendre qu'un exemple, on peut opposer la France et l'Allemagne aux États-Unis : dans les deux premiers pays, depuis la Seconde Guerre mondiale, les pouvoirs publics et les syndicats ont exercé une influence importante sur la nature et la communication de

1. Si la comptabilité obligatoire est de type dynamique, il y aura une tendance à la confusion des services comptables et contrôle de gestion. Par contre si la comptabilité normalisée est de type statique ou fiscal, le service comptable sera généralement distinct des services financiers et contrôle de gestion.

l'information comptable ; alors qu'aux États-Unis cette catégorie d'utilisateurs n'a joué qu'un rôle marginal.

La place des utilisateurs est également très variable. Prenons l'exemple du personnel de l'entreprise. Dans les pays où ce personnel n'est pas associé à la gestion (y compris comptable) de l'entreprise, la tendance est de considérer cette catégorie d'utilisateur comme « externe » à l'entreprise¹.

Par contre, dans les pays où il existe une tradition de cogestion, le personnel est considéré comme un utilisateur interne.

La notion d'information comptable « interne » et « externe » est subjective et reflète souvent la nature d'un système économique donné.

3 Les normalisateurs nationaux

Le besoin de réglementer et de normaliser l'information est un phénomène relativement récent qui ne s'est développé qu'au XX^e siècle. Dans l'ensemble, les raisons de la normalisation tiennent essentiellement à quatre motifs principaux :

- rassurer les créanciers et les petits porteurs (à la suite de scandales financiers) par une information systématique, comparable et fiable (ou tout au moins jugée fiable)² ;
- permettre des contrôles fiscaux ;
- satisfaire les besoins des organes de planification étatiques (dans les pays concernés) ;
- permettre aux salariés d'accéder à l'information comptable (dans les pays concernés par ce type de préoccupation).

Dans l'ensemble, la réglementation est apparue comme une lutte de la société (avec un grand S) contre la volonté des entreprises de préserver le secret des affaires.

Non seulement le champ de la normalisation a constamment varié historiquement et géographiquement, mais la nature des normalisateurs a elle-même varié et varie encore.

On peut, à cet égard, distinguer formellement deux grands groupes de pays :

- dans certains pays, la normalisation est confiée au secteur privé ;
- dans d'autres pays, la normalisation est confiée au secteur public³.

1. Les utilisateurs « internes » étant les managers et les associés.

2. Dès 1912, Jean Jaurès avait invité le gouvernement français à rechercher « s'il n'est pas possible d'exiger que les statuts de chaque société précisent les conditions d'établissement des bilans ». Mais face à l'hostilité des milieux d'affaires, il a fallu attendre la fin de la Seconde Guerre mondiale et un contexte socio-économique moins favorable au patronat pour voir éclore une normalisation comptable française (d'après Esnault et Hoarau, 1994, p. 27-28).

3. En général, c'est le ministère des Finances qui est chargé de réglementer les comptabilités.

Le lecteur aurait tort cependant de croire que cet aspect formel suffit à caractériser un système de normalisation. Le fait que le normalisateur soit l'État ne permet pas de répondre à la question cruciale suivante : quels intérêts le normalisateur défend-il en premier lieu ? De ce point de vue, seule une analyse sociologique fine de la composition des organes de normalisation étatique et de la nature de leurs décisions permettra de préciser quels sont les groupes sociaux dominants ; à la limite un système de normalisation étatique dominé par un acteur social pourrait aboutir à la même situation de fait qu'un système de normalisation privé dominé par ce même acteur : la forme de la normalisation n'est en définitive que secondaire.

4 Les normalisateurs internationaux (de droit ou de fait)

Encore vers 1980, la plupart des États exerçaient leur activité de normalisation dans un cadre strictement *national* : l'influence de l'étranger était faible. Cette situation a rapidement évolué dans le dernier quart du vingtième siècle avec notamment l'apparition d'organismes de normalisations internationaux. On présentera d'abord les principaux organismes en distinguant les organismes de droit public, de droit privé et ceux qui jouent un rôle *de facto* de normalisateur. On montrera ensuite que l'action de ces organismes se situe dans un contexte de lutte pour le « pouvoir comptable ».

4.1 Les organismes de normalisation internationale de droit public

Le principal exemple d'un tel organisme est fourni par la Commission des Communautés économiques européennes dont l'œuvre s'est développée selon deux étapes menant à un abandon de pouvoir manifeste.

► *Première étape : une tentative de normalisation au début*

La Commission des communautés économiques européennes a élaboré deux directives importantes qui sont obligatoirement appliquées par les États membres de l'Union européenne et qui tendent à organiser une certaine normalisation des comptabilités :

- la 4^e directive, du 25 juillet 1978, traite des comptes individuels des sociétés de capitaux ;
- la 7^e directive, du 13 juin 1983, traite des comptes consolidés (comptes de groupe).

Mais ces directives, truffées d'options (on peut choisir par exemple un modèle de compte de résultat avec des charges par nature ou fonctions ; on peut évaluer les investissements incorporels de façons très différentes etc.), ont été en fait un outil de normalisation pratiquement sans portée pratique ; les États continuaient à suivre leurs propres règles.

► *Deuxième étape : la délégation des tâches de normalisation à l'IASB*

Dans ce contexte d'échec des 4^e et 7^e directives et d'incapacité (ou d'absence de volonté) des États membres à élaborer une vraie politique comptable européenne, la

Commission a amorcé un changement de stratégie dès l'année 2000 (publication d'un document spécial sur la « marche à suivre »), changement concrétisé en 2002 par le règlement CE n° 1606/2002 du 19/7/2002 du Parlement Européen et du Conseil publié au Journal officiel des communautés européennes du 11 septembre 2002. Ce règlement prévoit deux séries de dispositions selon qu'il s'agit des comptes consolidés ou individuels.

Pour les comptes **consolidés**, le règlement prévoit que les entreprises cotées européennes devront, sauf exception (marginale), dès 2005, utiliser obligatoirement les normes IAS/IFRS adoptées pour établir leurs comptes **consolidés**¹.

Pour les comptes **sociaux**, le règlement offre une option aux États membres :

- soit étendre l'application des IAS/IFRS adoptées aux comptes sociaux de toutes les sociétés commerciales² ;
- soit étendre leur application aux comptes sociaux des seules sociétés cotées.

Pour l'instant, le CNC français a refusé l'extension des normes IFRS aux comptes individuels ; mais, en pratique, il essaye au maximum d'introduire ces normes lors de chaque refonte partielle des règles en alignant les comptes individuels sur les comptes consolidés (on peut y voir une façon « détournée » et « indolore » de faire passer au moins une partie des règles IFRS à l'ensemble des comptes français).

► *Un abandon de pouvoir partiel au profit de l'IASB*

Un normalisateur qui ne normalise plus n'est plus un véritable normalisateur ; la délégation de la normalisation à un autre organisme – qui plus est un organisme privé – montre bien la faiblesse sur le plan comptable tout au moins – de la construction européenne. Il est vrai, cependant, que l'Union Européenne a prévu un double mécanisme de « contrôle » des normes IASB, qui selon certains avis, permettrait de conserver la souveraineté de l'Union sur son « avenir » comptable. Ce double mécanisme résulte de l'action du CRCE (Comité de Réglementation Comptable Européen)³ et de l'EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*).

Le CRCE, présidé par la Commission Européenne, est composé de représentants des **États** membres de l'Union (en France ses deux représentants sont les présidents du CRC et du CNC) ; il a pour rôle de rendre des avis sur les normes IFRS proposées par la Commission après consultation de l'EFRAG : en principe les IAS/IFRS ne sont applicables (valables) que si elles répondent à la réglementation européenne, ce que doit vérifier le CRCE. On peut considérer que le CRCE est le dernier organe **politique** public qui ait encore un mot à dire en matière comptable à l'échelle européenne.

-
1. Le législateur français a décidé de permettre cette pratique aux sociétés ne faisant pas appel public à l'épargne (simple option).
 2. La Commission s'est toujours refusée à normaliser les comptes des simples entreprises ; c'est la raison pour laquelle elle ne vise que les sociétés commerciales.
 3. En anglais *Accounting Regulatory Committee (ARC)*.

L'EFRAG est très différent. Il est composé de membres représentants d'organisations essentiellement privées : profession comptable, entreprises, analystes financiers, banques, assurances, Bourses de valeur etc. Il a un double rôle :

- assurer une liaison avec l'IASB en participant notamment aux réponses à ses « exposures drafts » ;
- évaluer les normes IASB et proposer un avis technique au CRCE.

Ce double mécanisme de « contrôle » est-il réel ou formel ?

On a pu douter de sa réalité et soutenir que l'abandon du pouvoir de normalisation impliquait de facto celui du contrôle ; et ce d'autant plus que la pression exercée par les normes IFRS – applicables en théorie selon le principe « tout sinon rien » – se faisait progressivement de plus en plus forte (voir *infra*).

La surprise est venue lorsque le 16 juillet 2003 le CRCE a refusé deux normes essentielles de l'IASB, les normes IAS 32 et 39 instituant le principe de l'évaluation des actifs financiers à la juste valeur. Ce rejet a été l'œuvre, on le sait, de pressions politiques venant du plus haut niveau (notamment d'une lettre de J. Chirac à Romano Prodi) ; il s'est effectué contre l'opinion de l'EFRAG – qui s'était prononcé pour l'acceptation en bloc de toutes les normes – ce qui montre bien l'existence d'un clivage privé public.

Du coup l'IASB a été obligé de revoir sa copie et a dû, pour obtenir l'acceptation (en novembre 2005)¹ de la norme IAS 39 par la Commission Européenne proposer une version révisée qui **atténue** la portée de la juste valeur (sans la remettre en cause) et différer le règlement de certaines questions, notamment de celle de la macro-couverture. Les aspects politiques de cette « bataille » ont été abordés en introduction ; les aspects techniques seront traités au chapitre 24. Ce qu'il convient de noter ici c'est que l'Europe a montré que dans un certain contexte socio politique, elle pouvait influencer l'IASB.

4.2 Les organismes de normalisation internationale de droit privé

Ces principaux organismes sont l'IASB et l'OICV.

À la différence de la Commission européenne ces organismes prétendent jouer un rôle mondial et sont d'ordre privé.

► *L'IASB (International Accounting Standard Board)*

L'IASB résulte de la transformation, en 2001, d'un ancien organisme appelé IASC (*International Accounting Standard Committee*) ; l'IASB ne peut être compris sans référence à l'histoire de l'IASC.

1. Règlement (CE) N° 1864/2005 du 15 novembre 2005.

L'IASC¹, lors de sa fondation, en 1973, n'était qu'une organisation regroupant des grands pays industrialisés (notamment l'Ordre des experts-comptables en France). C'est un anglais, lord Benson, un associé d'une grande firme d'audit anglaise Coopers et Lybrand, qui a eu l'idée de sa création afin d'émettre des normes pour l'activité internationale : « si une société multinationale est cotée dans une économie de marché ou fait appel au marché mondial des capitaux, il devrait exister une norme, connue dans le monde entier, pour évaluer ses opérations » (d'après Walton, 2001, p. 17).

Certains estiment en fait que lord Benson a été « poussé » par les grandes firmes multinationales anglo-saxonnes pour proposer un organisme qui fasse contrepoids aux tentatives de normalisation européennes ; à cette époque, la normalisation européenne tendait à développer, sur la base des comptabilités allemande et française, des comptabilités d'inspiration totalement différente des comptabilités anglo-saxonnes ; les anglo-saxons auraient craint que l'Europe ne propose un modèle comptable différent du leur et n'inspire la normalisation internationale dans un sens contraire à leurs intérêts ; l'IASC serait donc née pour contrer les normalisateurs nationaux européens continentaux. Il est vrai qu'à l'époque le Board de l'IASC comprenait des membres français et allemands, mais ces membres venaient de grands cabinets d'audit internationaux très proches, dans leurs intérêts, des anglo-saxons.

Dès 1975 l'IASC s'est mis à fabriquer et à publier des normes internationales qui, pour l'essentiel, étaient très comparables aux normes comptables des pays anglo-saxons (Walton 2001, p. 18). Le problème de l'IASC était qu'il n'avait aucun pouvoir coercitif ; il lui a donc fallu rechercher des alliances avec d'autres organismes privés ou publics pour pouvoir faire pression sur les États normalisateurs. Cette recherche a été difficile et il s'en est fallu de bien peu que vers 1994 l'IASC n'échoue.

Au début, dans les années 80, l'IASC s'est alliée avec l'IFAC (International Federation of Accountants) qui regroupe la plupart des organisations professionnelles de l'audit et a donc reçu l'appui des auditeurs, plus particulièrement ceux des cabinets internationaux. Mais cet appui restait insuffisant.

Vers 1987 l'IASC a commencé à rechercher l'appui de l'OICV (Organisation internationale des commissions de valeurs²). L'OICV, à l'époque, avait le projet d'édicter des règles communes auxquelles les entreprises devraient se conformer pour être cotées sur les bourses membres de l'organisation c'est-à-dire les principales bourses du monde. Si l'OICV avait édicté ses propres règles c'en aurait été sans doute fini de l'influence de l'IASC ; au terme de nombreuses difficultés dues notamment aux réticences de la SEC (Securities Exchange Commission, la puissante organisation qui contrôle les bourses américaines), l'OICV, en mai 2000, a reconnu les normes IASC en spécifiant toutefois, pour faire plaisir sans doute à la SEC, que chaque commission de surveillance nationale aurait le droit d'exiger des entreprises des informations supplémentaires sur certains points.

1. Les développements qui suivent doivent beaucoup à Walton (2001).

2. En anglais IOSCO (International Organisation of Securities Commissions).

Restait à obtenir l'appui des organismes étatiques nationaux ou régionaux de normalisation notamment de l'Union européenne.

Pour mieux « séduire » ces organismes, l'IASC a commencé par remplacer dans ses institutions les auditeurs « lambda » par des auditeurs membres (influent) des organismes étatiques de normalisation ; il a également invité la Commission européenne à participer aux réunions de son Board (avoir voix consultative cependant) ; il s'est surtout engagé depuis 1997-1998, dans une refonte de ses statuts lui permettant d'affirmer qu'elle avait « coupé ses liens avec la profession comptable » (Walton, 2001, p. 25) pour devenir une organisation plus large associant de meilleure façon, du moins apparemment, les normalisateurs gouvernementaux (voir infra).

Cette évolution, jointe à l'impact de l'appui de l'IFAC et de l'OICV, a fait qu'en juin 2000, nous l'avons vu, la Commission européenne a décidé de suivre les normes IASC en matière de comptes consolidés.

La victoire de l'IASC semble donc presque totale, sauf à régler le problème de l'obstacle américain (voir infra).

► La nouvelle organisation : l'IASB

L'IASB, le nouvel organisme normalisateur en tant que tel, est la pièce stratégique d'un ensemble de cinq organisations reliées qui composent une institution plus globale (laquelle, curieusement ne porte pas de nom spécifique) :

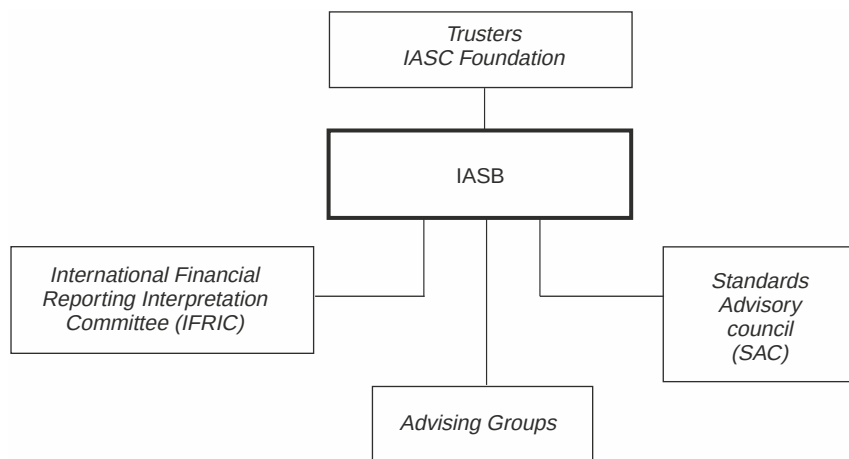


Figure 5.1 – Organisation de l'IASB

- Au sommet de l'édifice, se trouve la Fondation IASC (établie dans l'État au Delaware aux États-Unis). Cet organisme, dirigé à l'origine par un ancien président de la US Federal Reserve Bank, et composé de 22 membres¹, a pour triple tâche de trouver des moyens de financement, de nommer les membres du Board et des autres organismes et de définir la stratégie globale.

1. Il y avait 19 membres à l'origine ; pour donner plus de sièges à l'Europe une réforme a eu lieu en 2006.

- Le Board lui-même comprend 14 membres dont 12 à plein temps. Sept d'entre eux doivent être choisis de façon à assurer un lien avec des normalisateurs nationaux (le représentant français, par exemple, est à la fois membre d'un grand cabinet d'audit et membre du CNC français). Le Board devra comprendre au moins 5 auditeurs, 3 préparateurs, 3 utilisateurs et un universitaire.

Le Board, dont le siège est à Londres, est chargé d'élaborer les normes en travaillant si possible (c'est la nouvelle stratégie) en partenariat avec des normalisateurs nationaux. En général, la méthode de travail consiste d'abord à nommer un comité consultatif (*advisory group*) de spécialistes, puis de préparer un papier de discussion (*discussion document*) largement diffusé, puis, après analyse des premières réactions, de sortir un projet de norme (*exposure draft*) et enfin, après corrections ultimes, de publier une norme dont le nom officiel est IFRS (*International Financing Reporting Standard*).

- L'IFRIC a pour rôle de répondre à des problèmes relatifs à l'interprétation des normes publiées ; il est composé de 12 membres bénévoles qui viennent pour le plus grand nombre de cabinets d'audit.
- La commission de conseil (*Standards advisory council SAS*) est un organisme comprenant 49 membres provenant des différentes organisations qui veulent utiliser les normes ou tout simplement encourager l'IASB ; ses membres, qui financent eux-mêmes leur participation, se réunissent en principe trois fois par an ; l'objectif du SAS paraît flou ; un organisme semble devoir surtout jouer un rôle de légitimation (voir *infra*).

En conclusion sur cette brève présentation du rôle de l'IASB on peut souligner trois éléments :

- premièrement, *apparemment*, l'IASB semble avoir gagné *une* partie à l'échelle internationale du fait de sa « reconnaissance » par l'OICV et l'Union Européenne ; cependant, il reste encore un obstacle devant lui, celui des États-Unis qui gardent intégralement leur propre système comptable ; si, comme on peut le constater pour certaines normes, l'IASB n'est qu'une chambre d'enregistrement et de mondialisation des normes américaines alors les vrais vainqueurs de la normalisation mondiale seront les États-Unis. L'avenir dira ce qu'il en est ; d'ores et déjà l'évolution en matière de traitement du *goodwill* semble confirmer que l'IASB est sous les fourches caudines des États-Unis (chapitre 17).
- deuxièmement, l'Union européenne et les gouvernements qui la constituent ont indiscutablement perdu une bataille, car ils n'ont pu garder une norme européenne spécifique en ce qui concerne les comptes consolidés. Si par la suite la réglementation européenne relative aux comptes sociaux devait elle aussi s'aligner sur les normes IAS la défaite sera alors totale et l'exception culturelle comptable européenne aurait vécu.
- troisièmement, l'IASB est largement dominée par des représentants de grands groupes multinationaux et de leurs alliés les cabinets d'audit internationaux, avec une prépondérance pour les anglo-saxons (7 des 14 membres du Board sont américains ou britanniques).

On peut noter qu'aucun représentant syndical ne participe à ses travaux. L'IASB ne peut donc prétendre à représenter l'ensemble des intéressés à la chose comptable ce qui pose le problème de sa légitimité (voir à ce propos Raybaud Turillo, 2001).

► *Les normes de l'IASB (IFRS)*

Depuis 2002, les normes de l'IASB, appelées IFRS (*International financial reporting standards*) regroupent les anciennes normes IAS (publiées sous l'égide de l'IASB) et les nouvelles normes (IFRS) ; on peut donc parler de normes IAS/IFRS ou plus simplement de normes IFRS (on usera des deux termes dans cet ouvrage). Ces normes – élaborées à la fois pour les comptes consolidés et individuels (l'IASB ne fait pas en principe de différence) – doivent être en principe appliquées **intégralement** ou bien ne pas être appliquées (principe de tout ou rien), ce qui permet d'exercer un pouvoir plus efficace. Mais les prises de position du CRCE risquent de mettre en cause ce principe.

Depuis 1975 ces normes ont **fortement évolué** ; si l'on prend l'exemple (révélateur) du traitement du *goodwill*, on peut voir que l'IASB/B est passé en 25 ans d'une position plutôt statique (recommandation d'un amortissement rapide) puis à une position dynamique (amortissement long) et enfin à une position actuarielle (plus d'amortissement du tout) ! Fondamentalement, cet organisme a évolué pour « converger » (s'aligner diront certains) avec (sur) les États-Unis : la théorie comptable de cet organisme change en fonction de la position de l'acteur dominant.

► *L'OICV*

L'OICV, Organisation internationale des Commissions de valeurs mobilières et organismes assimilés est un organisme privé qui regroupe les organismes chargés de la régulation des Bourses de différents pays (l'AMF en fait partie pour la France).

L'OICV a apporté son soutien à l'IASB et travaille avec elle afin d'identifier les principaux principes comptables que les autorités de réglementation seraient prêtes à accepter dans le cas de placements multinationaux. L'OICV a établi une liste de sujets comptables devant être traités par l'IASB pour aboutir à un corps de normes comptables internationales.

4.3 Un normalisateur international de fait : les États-Unis

Il peut paraître étonnant de citer parmi les normalisateurs internationaux un pays ; mais la puissance des États-Unis est telle que ce pays exerce sur les autres pays une influence considérable dans le domaine de la normalisation comptable. Cette influence est d'autant plus grande que les États-Unis ont adopté jusqu'à présent une politique hostile à la reconnaissance des normes européennes et même de l'IASB.

Si par exemple une société européenne veut se faire coter à New York, elle doit présenter ses comptes selon les normes américaines : la présentation, selon les normes européennes ou IASB, n'est pas reconnue. On comprend, dans ces conditions, que certains pays (de l'Est notamment) pour des raisons politiques et écono-

miques, aient tendance à adopter directement les normes américaines pour, d'une part, accéder facilement au marché américain et, d'autre part, recevoir plus facilement l'aide américaine. Même dans les nations européennes, il existe des partisans de l'adoption des normes américaines ne serait-ce d'ailleurs parce qu'elles sont plus développées que les normes de l'IASB¹.

Si les États-Unis ne reconnaissent pas les normes IASB, ils peuvent prétendre à devenir le normalisateur international de fait ; mais ils se heurteront à de vives résistances. Une autre stratégie consiste à accepter les normes IASB tout en les influençant².

La SEC américaine semble avoir choisi cette stratégie et appuie une version pure des IFRS contre leur « charcutage » par l'Europe (voir l'introduction).

4.4 Conclusion sur la lutte pour l'harmonisation comptable internationale

Le lecteur aura compris qu'il existe une compétition à l'échelle internationale pour la normalisation comptable ; deux problèmes³ ne sont pas réglés à l'aube du XXI^e siècle :

- qui sera le normalisateur international ?
- quel impact auront les normes comptables internationales ? à cet égard deux variantes sont possibles :
 - . 1^{re} variante : les normes internationales se substituent complètement ou quasi complètement aux normes nationales⁴ ;
 - . 2^e variante : les normes internationales s'ajoutent aux normes nationales pour former en quelque sorte une deuxième comptabilité à tenir par les entreprises.

Si la première variante venait à l'emporter, cela signifierait que la période de la diversité des modes de gouvernance aurait vécu : le monde entier serait aligné sur un mode de gouvernance unique contrôlé par un mode d'information comptable unique.

5 Les auditeurs (contrôleurs des comptes)

L'éclosion d'une réglementation *publique* de l'information comptable a entraîné la nécessité d'une vérification (d'un audit) de cette information par un corps de vérificateurs (auditeurs) spécialisés. On peut noter, à l'échelle mondiale, deux conceptions très différentes de l'organisation et de l'esprit de cette vérification.

-
1. Les textes réglementaires comptables américains couvrent pratiquement tous les domaines (avec un volume de pages gigantesque) ; ce n'est pas le cas des IAS.
 2. Ce processus d'influence est déjà à l'œuvre : voir au chapitre 19 l'influence jouée par le FAS 121 sur l'IAS 36. Voir aussi l'évolution en matière de *goodwill* (chapitre 17).
 3. Sans parler de la philosophie des normes internationales.
 4. Par normes nationales comptables, on ne vise pas ici les normes fiscales (qui existeront toujours dans tous les pays).

Dans certains pays la vérification est entièrement confiée à des cabinets privés d'Experts comptables sans *intervention de la puissance publique*¹. Ce qui pose problème dans ce cas, c'est que les contrôleurs sont payés par les contrôlés (voir aussi *infra* section 3).

Dans d'autres pays, la vérification est confiée à des contrôleurs investis d'une mission d'ordre public et placés sous le contrôle d'un organe d'État ; selon les États, on peut observer deux variantes :

- soit cette mission d'ordre public est confiée à des experts-comptables privés spécialement mandatés et payés par les entreprises ;
- soit cette mission d'ordre public est confiée à des agents de l'État payés par l'État.

Comme on peut le constater, la philosophie du contrôle des comptes et son organisation concrète sont variables et dépendent, comme l'ensemble de la « chose » comptable, des modes de gouvernance.

Section

2

L'INFLUENCE DES ACTEURS SOCIAUX SUR L'INFORMATION COMPTABLE

La plupart des *auteurs d'ouvrages* de comptabilité sont d'accord sur le fait que les différents acteurs sociaux ont des besoins d'information comptable qui ne sont pas forcément identiques.

- Si l'on raisonne au niveau des différents types de comptabilité, il paraît évident, par exemple, que l'administration fiscale va demander prioritairement une comptabilité fiscale tandis que les managers seront plus intéressés par une comptabilité dynamique permettant de mesurer la performance.
- Si l'on raisonne au niveau d'un type de comptabilité donné, par exemple la comptabilité dynamique (mesure de la performance), on retrouve aussi des clivages : l'État peut être intéressé prioritairement par une mesure de la valeur ajoutée créée par l'entreprise de façon à calculer par sommation le produit intérieur brut ; les salariés aussi peuvent être intéressés par une mesure de la valeur ajoutée et de sa répartition pour vérifier si la distribution des parts du « gâteau » ne se fait pas au détriment des salaires ; cet engouement pour la valeur ajoutée n'est pas forcément partagé par d'autres acteurs sociaux notamment les associés (actionnaires) qui peuvent sinon redouter un usage systématique de cette vision globalisatrice et « équilibrante » de l'information comptable du moins la tenir pour secondaire².

1. La puissance publique se contente d'édicter la nécessité d'un audit (contrôle) obligatoire des comptes. Les experts-comptables sont choisis et rémunérés par les entreprises et élaborent librement leurs missions et leurs principes d'audit.

2. Il paraît clair qu'à l'heure où l'on veut créer de « valeur ajoutée » pour l'actionnaire, c'est-à-dire augmenter la part des profits dans la valeur ajoutée (par rapport à une même masse de capital) mieux vaut ne pas parler de la valeur ajoutée (la vraie) et de sa répartition !

- Même si les différents acteurs sociaux sont d'accord sur l'intérêt d'un même type d'information, il peut y avoir des divergences sur leur diffusion : on peut comprendre que pour des raisons tenant au secret des affaires, une entreprise ne tienne pas à diffuser une information analytique concernant des segments géographiques ou des produits alors que cette information est jugée par tous, y compris l'entreprise, extrêmement intéressante.

L'émergence d'une nouvelle économie politique du développement durable va probablement aviver les clivages entre les différents acteurs sociaux : on peut subodorer que des ONG n'auront pas la même conception de la comptabilité environnementale que des actionnaires (voir chapitre 18).

Bernard Colasse (2007, p. 522-523) propose un schéma intéressant pour illustrer la diversité des informations proposées et souhaitées par les acteurs du « jeu » social.

Ce schéma comprend trois cercles :

- le cercle (E) représente les informations que les entreprises sont disposées à produire et à diffuser ;
- le cercle (O) représente les informations que les utilisateurs souhaitent obtenir ;
- le cercle (C) montre les informations que les comptables peuvent produire et contrôler.

Le recouvrement partiel des trois cercles définit sept zones :

- la zone 1 « représente l'ensemble des informations jugées satisfaisantes et pertinentes par les trois parties » ;
- la zone 2 « représente l'ensemble des informations que l'entreprise accepte de diffuser, et que les utilisateurs jugent intéressantes mais que les comptables ne peuvent produire et vérifier » ;
- la zone 3 « comprend les informations que l'entreprise accepte de diffuser, que les comptables peuvent produire et contrôler mais qui n'intéressent pas les utilisateurs » ;
- la zone 4 « comprend les informations qui intéressent les utilisateurs, que les comptables peuvent produire et contrôler mais que les entreprises ne tiennent pas à diffuser » ;
- la zone 5 « comprend les informations que les entreprises acceptent de diffuser, mais que les comptables ne peuvent contrôler et qui n'intéressent guère les utilisateurs » ;
- la zone 6 « comprend les informations que les comptables peuvent produire et contrôler, mais que les entreprises ne veulent pas diffuser et qui n'intéressent pas les utilisateurs » ;
- la zone 7 « comprend les informations qui intéressent les utilisateurs, mais que les entreprises ne souhaitent pas diffuser et que les entreprises ne peuvent produire ou contrôler ».

LA NORMALISATION ET LE CONTRÔLE COMPTABLE EN FRANCE

1 La normalisation comptable

1.1 Principes généraux

À la différence des pays anglo-saxons, la normalisation comptable a été confiée en France depuis la Seconde Guerre mondiale à l'État ; mais, dans ce cadre, nous verrons que le poids du secteur privé, faible en 1947, est devenu très important sinon prépondérant en 2000.

1.2 Éléments historiques

Après l'échec de la normalisation exigée à l'époque du gouvernement de Vichy une « Commission de normalisation des comptabilités » est instituée en 1946 et élabore le Plan comptable général de 1947 (voir le chapitre 10).

En 1947 la Commission de normalisation est remplacée par le « Conseil supérieur de la comptabilité » qui, modifié dans sa composition en 1957, est devenu l'actuel « Conseil national de la comptabilité » ou CNC.

En 1996 (décret n° 96-749 du 26 août) le CNC est profondément remanié dans sa composition.

En 1998 la loi n° 98-261 du 6 avril 1998 adjoint au CNC un nouvel organisme le « Comité de la réglementation comptable » ou CRC.

En 2007 un décret (n° 2007-629 du 27 avril) restructure à nouveau le CNC avec comme principaux objectifs affichés de le professionnaliser et d'améliorer sa réactivité dans le cadre de la mouvance des normes internationales. On se référera à ce texte :

1.3 Le Conseil national de la comptabilité

► *Nature et objectif du CNC*

Les missions n'ont guère changé pour l'instant ; le décret 2007 prévoit que le conseil a pour mission générale « d'émettre dans le domaine comptable, des avis et des recommandations concernant l'ensemble des secteurs économiques ». Malgré la réforme, le CNC garde donc un rôle purement consultatif, le rôle réglementaire restant dévolu au CRC (voir *infra*) ; mais cette situation devrait changer prochainement : il est prévu que le CRC disparaisse et que le CNC devienne une instance réglementaire, la seule instance réglementaire, ce qui renforcerait ses pouvoirs.

Le CNC reste placé auprès du ministre chargé de l'Économie.

► **Composition du CNC**

Avant 2007 le CNC était une espèce de parlement unique composé de cinquante-huit membres avec onze représentants des pouvoirs publics et quarante personnes représentant le monde économique, dont les syndicats.

Après la réforme, le CNC est « fragmenté » en un collège, des commissions spécialisées, un comité consultatif et une direction générale.

► **Le collège est l'organe de décision du CNC**

Il est composé de seize membres (seulement) dont le mandat est de trois ans (sauf celui du président qui est de six ans) :

- un conseiller d'État, désigné par le vice-président du Conseil d'État ;
- un conseiller à la Cour de Cassation désigné par le premier président de la Cour de Cassation ;
- un conseiller Maître à la Cour des comptes désigné par le premier président de la Cour des comptes ;
- un représentant de l'Autorité des Marchés financiers (voir *infra*) ;
- un représentant de la Commission Bancaire ;
- un représentant de l'Autorité de contrôle de l'assurance et des mutuelles ;
- neuf personnes désignées, à raison de leur compétence économique et comptable, par le ministre chargé de l'économie, après consultation des organisations représentatives des entreprises et des professionnels de la comptabilité (le ministre désignant parmi elles le président) ;
- un représentant des organisations syndicales représentatives des salariés nommé par le ministre chargé de l'économie après consultation des organisations syndicales ;
- un commissaire du gouvernement qui siège sans voix délibérative.

On notera que le poids du secteur privé est prépondérant, ce qui n'était pas le cas lors de la création de l'ancêtre du CNC en 1947 ni même en 1957. Le Président est lui-même un membre du secteur privé, ce qui n'était pas non plus le cas jusque dans les années 1990. Les décisions sont prises à la majorité des membres présents avec voix prépondérante pour le président.

► **Les commissions spécialisées sont nommées par le collège et préparent ses décisions**

Deux commissions sont permanentes : la « commission des normes comptables internationales » et la « commission des normes comptables privées » ; ces commissions comprennent neuf membres et sont présidées et vice présidées par deux membres du collège désignés par le président.

- **Le comité consultatif** est composé de vingt-cinq représentants du monde économique et social dont deux représentants des syndicats représentatifs des salariés ; ses membres sont nommés pour une durée de trois ans (renouvelables) par arrêt du

ministre chargé de l'économie après l'avis du présent du collège. Le comité consultatif se réunit au moins une fois par an à l'initiative du président du collège qui présente un rapport d'activité et un programme de travail annuel. Le comité consultatif formule ses observations. On peut considérer que le comité consultatif a été créé pour permettre aux anciens membres de l'ancien CNC (façon Parlement) de jouer encore un (moindre) rôle dans la nouvelle structure.

- **La direction générale** gère administrativement le conseil et prépare les avis et recommandations du collège. Son directeur général est nommé par arrêté du ministre chargé de l'économie, après avis du président du collège ; ce directeur général assiste aux réunions du conseil.

1.4 Le Comité de la réglementation comptable (CRC)

Nous avons vu que le CRC va disparaître prochainement. Pour l'instant, le CRC a pour mission d'adopter sous forme de règlements¹ les textes du CNC (qui peuvent par conséquent être revus et corrigés dans une dernière étape).

Le CRC est présidé par le ministre chargé de l'économie (qui délègue en pratique cette tâche à un représentant) et comprend 15 membres.

- 4 représentants des pouvoirs publics :
 - le ministre chargé de l'économie ou son représentant ;
 - le ministre de la Justice ou son représentant (vice-président) ;
 - le ministre chargé du budget ou son représentant ;
 - le président de l'AMF ou son représentant.
- 3 représentants du pouvoir judiciaire :
 - un membre du Conseil d'État, désigné par le vice-président de celui-ci ;
 - un membre de la Cour des comptes nommé par le premier président de celle-ci ;
 - un membre de la Cour de cassation, désigné par le premier président de celle-ci et le procureur général.
- Le président du CNC.
- 7 membres du CNC :
 - le président du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables ou son représentant ;
 - le président de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes ou son représentant ;
 - 3 membres représentant les entreprises et 2 membres représentant les organisations syndicales représentatives des salariés, nommés par arrêté du ministre chargé de l'économie sur proposition du président du CNC.

Le secrétariat du CRC est assuré par le secrétaire général du CNC.

1. Pour que ces règlements acquièrent une force obligatoire, il faut qu'ils soient homologués par arrêté interministériel.

1.5 Appréciation du système de normalisation française

L'évolution historique de ce système nous paraît marquée par le renforcement de ses tendances élitiste, actionnariale, technocratique et « circulariste ».

► Une tendance élitiste

Lors de sa fondation au lendemain de la 2^e Guerre mondiale, l'idée était d'associer au CSC (puis CNC) un grand nombre de personnes représentant les principales parties présentes concernées par la comptabilité ; avec la dernière réforme le nombre de participants effectifs à la réglementation comptable tombe à 15. Comme le souligne R. Chantiri-Chaudemanche (La normalisation comptable et ses acteurs, Sciences de Gestion 2004, n° 42, p. 57-74), on peut parler d'un « petit monde » qui représente « l'élite » comptable de la nation.

► Une tendance actionnariale

L'élite dont on vient de parler n'est pas n'importe quelle élite ; elle est de plus en plus choisie parmi les représentants des grands groupes internationaux et des auditeurs qui les accompagnent. Beaucoup d'étrangers ont une vision superficielle des organes français de la normalisation et croient que le secteur public joue un rôle fondamental du fait que le CNC est rattaché au Ministère de l'Économie ; en fait la tendance à la prépondérance du secteur privé et notamment à la primauté des représentants des grandes sociétés par action ne fait que se renforcer lors de chaque réforme. Bernard Colasse parle à juste titre d'une « désétatisation rapide de la norme comptable » dans le cadre d'un libéralisme croissant et d'une mondialisation comptable envahissante (*Introduction à la comptabilité*, Economica, 2007, p. 108).

► Une tendance technocratique

La comptabilité intéresse toute la nation ; les critères de gestion qu'elle impose concernent toutes les couches sociales. Logiquement les décisions de réglementation comptable, qui sont d'ordre politique (voir les chapitres 1 et 2), devraient être prises par des représentants des grands courants politiques ; la tendance actuelle est à l'inverse : le pouvoir au sein des organismes comptables est de plus en plus aux mains des « professionnels » de la comptabilité, issus notamment des grands cabinets d'audit ; bien entendu ces spécialistes, malgré leur apparente neutralité « professionnelle », défendent une certaine conception de la comptabilité liée à certains intérêts politiques.

► Une tendance à la « circularité »

Dans une société démocratique, les fabricants de chiffres comptables et les auditeurs de ces chiffres ne devraient pas avoir le pouvoir d'établir la réglementation : on ne permet pas aux cafetiers de concocter leurs propres règles de fonctionnement ! C'est pourtant de plus en plus ce qui se passe en matière de normalisation

comptable : les fabricants de comptes et leurs auditeurs¹ ont de plus en plus de pouvoir en matière de réglementation comptable !

En conclusion, le système de normalisation française paraît s'éloigner de plus en plus des conditions nécessaires à un fonctionnement démocratique.

1.6 Les autres organismes influant sur la normalisation française

Comme le souligne B. Colasse (2000, p. 66), il existe un lobbying comptable en France.

Parmi les organismes français qui exercent une influence sur le CNC et le CRC, on peut citer à notre avis :

- l'Ordre des experts-comptables (OEC)² ;
- la Compagnie Nationale des commissaires aux Comptes (CNCC)¹ ;
- la Commission des opérations de bourse (voir ci-après) ;
- le mouvement des entreprises françaises (MODEF) ;
- l'Association des directeurs de comptabilité et de gestion (APDC) ;
- les syndicats.

2 Le contrôle des comptes en France

La grande originalité de la France (par rapport aux pays anglo-saxons principalement) est d'avoir placé le contrôle obligatoire des comptes sous la coupe du ministère de la Justice dans le cadre d'un groupement d'experts spécialement désignés pour cette fonction : les commissaires aux comptes. Si l'on tient compte de cette particularité, on constate qu'il existe en France trois organismes (et non deux comme dans beaucoup de pays) qui jouent un rôle essentiel dans le domaine du contrôle des comptes (légal ou contractuel) en France : l'Ordre des experts-comptables, la Compagnie des commissaires aux comptes et la Commission des opérations de bourse.

2.1 L'Ordre des experts-comptables (OEC)³

L'OEC regroupe les experts-comptables qui ont pour mission, dans le cadre de l'exercice d'une profession libérale⁴ :

- de participer à l'établissement des comptes annuels des entreprises (tenue des comptes, élaboration d'un plan de comptes, centralisation des comptes, assistance sur certains points particuliers, etc.) ;

1. Soulignons que les auditeurs sont payés par les fabricants de comptes, ce qui évidemment crée une situation de dépendance des premiers vis-à-vis des seconds (voir l'exemple, fameux, de la firme Arthur Andersen, lors de l'affaire Enron).

2. L'OEC et la CNCC ne sont pas chargés de la normalisation comptable mais ils participent au CNC et au CRC et sont membres représentants de la France à l'IASB.

3. Adresse : 153 rue de Courcelles – 75017 (Tél. 01 44 15 60 00).

4. La profession d'expert-comptable est réglementée par une ordonnance du 19 septembre 1945.

- de réaliser la révision contractuelle (ou l'audit externe¹) des comptes, c'est-à-dire de vérifier les procédures de contrôle interne et la régularité des comptes à la demande de l'entreprise.²

Comme les entreprises sont de plus en plus capables de réaliser elles-mêmes ou avec l'aide d'organismes spécialisés (tels que les centres de gestion agréés) ces tâches de tenue de compte et de révision³, les tâches traditionnellement dévolues aux experts-comptables tendent à se réduire ; c'est la raison pour laquelle la profession veut s'engager plus largement vers des activités de conseil en gestion, en organisation et en droit.

L'expert-comptable est nommé, rémunéré et révoqué par l'entreprise cliente mais il doit se conformer aux obligations déontologiques telles qu'elles sont définies par l'OEC et aux dispositions légales concernant la comptabilité (générale). L'OEC, qui est sous la tutelle du ministre de l'Économie et des Finances, a créé des chambres de discipline qui ont pour mission de constater et de sanctionner les manquements aux obligations disciplinaires (ces sanctions peuvent aller du simple avertissement jusqu'à l'interdiction définitive d'exercer la profession).

Les experts-comptables peuvent également exercer les fonctions de commissaires aux comptes⁴.

2.2 La Compagnie nationale des commissaires aux comptes⁵ (CNCC)

À la différence de la mission de l'expert-comptable, qui est d'ordre contractuel, la mission du commissaire aux comptes est d'ordre légal.

En effet, la loi sur les sociétés commerciales (article 228) stipule que « les commissaires aux comptes certifient que les comptes annuels sont réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de l'exercice écoulé ».

Ce sont les sociétés qui choisissent, qui nomment et qui rémunèrent leur(s) (commissaire(s) aux comptes pour une durée de trois ans (SARL) ou de six ans (SA). Mais ce choix s'exerce sous certaines contraintes :

- le commissaire aux comptes, qui doit, soit être titulaire du diplôme d'expertise comptable, soit avoir subi un examen spécial d'aptitude, ne peut être choisi que sur une liste dressée dans le ressort de chaque cour d'appel,
- la rémunération du commissaire aux comptes est calculée d'après un barème d'heures normales de travail fixées par décret et fonction de l'importance de la société (ce qui évite au commissaire d'avoir à négocier ses émoluments).

1. Le terme « audit » est plus souvent utilisé par les cabinets anglo-saxons.

2. Et non dans le cadre d'une procédure légale (révision légale), comme le fait le commissaire aux comptes.

3. Les grandes entreprises ont des départements spécialisés d'audit interne.

4. À condition que ce ne soit pas dans la même société.

5. Adresse : 6 rue de l'Amiral-de-Coligny – 75001 Paris.

REPÈRES : Nomination du commissaire aux comptes

Un commissaire aux comptes (au moins) doit être nommé :

- dans chaque société par actions (il en faut deux si la société est astreinte à publier des comptes consolidés),
- dans les SARL, les sociétés en nom collectif et les sociétés en commandite simple lorsque deux sur trois des critères suivants sont supérieurs à certains seuils :

Deux critères sur trois	Nomination d'un CC au moins
Total bilan	> 1 550 000 €
Chiffre d'affaires	> 3 100 000 €
Nombre de salariés	< 50

- dans les groupements d'intérêts économiques qui comptent 100 salariés ou plus à la clôture d'un exercice ou qui émettent des obligations.

La mission des commissaires aux comptes est donc une mission de révision légale : ils n'ont pas à faire la comptabilité et peuvent s'appuyer sur les travaux de révision contractuelle des experts-comptables.

À la suite de leur mission, les commissaires aux comptes peuvent :

- soit certifier purement et simplement les comptes qui sont alors déclarés réguliers, sincères et fidèles ;
- soit certifier avec quelques observations ;
- soit certifier avec réserves (portant sur certains points) ;
- soit refuser de certifier, si la (mauvaise) qualité des documents est telle que la comptabilité donne une image déformée de la réalité de la situation de la société.

En pratique, le refus de certifier est assez rare¹ : c'est une mesure redoutée par les sociétés, surtout les sociétés cotées en bourse, car elle ternit gravement leur image de marque ; généralement, les sociétés obtempèrent aux conseils des commissaires aux comptes et s'arrangent pour modifier leurs pratiques défectueuses avant la fin de la mission².

Le commissaire aux comptes informe les dirigeants de la société des résultats de sa mission ; mais il a également une obligation d'information plus large :

- il doit signaler aux associés les irrégularités et les inexactitudes que sa mission révèle ;
- il doit révéler au procureur de la République les faits délictueux (y compris les infractions fiscales) dont il a eu connaissance : c'est dans cette obligation qu'apparaît le plus nettement le rôle « légal » du commissaire aux comptes ;

1. En 1987, une étude réalisée par l'Association technique d'harmonisation (ATH) sur les comptes consolidés de 98 groupes, montre qu'il n'y a aucun refus de certifier, 31 certifications sans réserves, 53 certifications avec observations et 14 certifications avec réserves.

2. La mission du commissaire aux comptes est en principe une mission permanente qui permet un dialogue entre la direction de l'entreprise et le commissaire.

– dans les sociétés anonymes¹, s’il décèle un fait de nature à compromettre la continuité de l’exploitation, il doit demander des explications au président du conseil d’administration ou du directoire, qui est tenu de répondre en indiquant, le cas échéant, les mesures envisagées pour remédier à la situation. En cas de réponse tardive ou de non réponse, ou de réponse non satisfaisante, le commissaire invite le président ou le directoire à faire délibérer le conseil d’administration ou le conseil de surveillance sur les faits relevés ; la délibération est communiquée au comité d’entreprise.

Si, en dépit des décisions prises, la continuité de l’exploitation lui paraît compromise, le commissaire aux comptes établit un rapport spécial qui est présenté à la prochaine assemblée générale ou, en cas d’urgence, à une assemblée générale des actionnaires qu’il convoque lui-même pour lui soumettre ses conclusions ; ce rapport est communiqué au comité d’entreprise.

Pour effectuer sa mission, le commissaire aux comptes peut, à tout moment de l’année, contrôler toutes les pièces qu’il estime utiles à l’exercice de sa mission (notamment les contrats, livres, documents comptables, registres de procès verbaux etc.) ; ces investigations peuvent également être faites auprès de l’ensemble des entreprises consolidées par une société mère. Les commissaires aux comptes peuvent également recueillir toutes informations utiles à l’exercice de leur mission auprès des tiers qui ont accompli des opérations pour le compte de la société.

À la fin de l’exercice, les dirigeants doivent tenir à la disposition du commissaire aux comptes, au moins un mois avant la convocation de l’assemblée générale des associés : les comptes annuels, les comptes consolidés (le cas échéant) et le rapport de gestion.

Le commissaire aux comptes assiste aux réunions des organes dirigeants et à l’Assemblée générale.

La profession de commissaire aux comptes est organisée en une « Compagnie » qui, par le vecteur du Conseil national des commissaires aux comptes, définit et fait respecter la déontologie de la profession et se fait représenter auprès des pouvoirs publics ; le Conseil élabore des recommandations destinées à définir les normes d’établissement et de révision des comptes sociaux ; un bulletin trimestriel édité par le Conseil, donne, en réponse à des questions qui lui sont posées, une interprétation de certaines difficultés comptables.

La grande faiblesse de cette institution vient du fait que les contrôleurs sont payés par les contrôlés.

2.3 L’Autorité des marchés financiers (AMF)

L’AMF est un organisme de caractère public dont la mission générale est de « veiller à la protection de l’épargne investie en valeurs mobilières ou tous autres placements donnant lieu d’appel public à l’épargne, à l’information des investisseurs et au bon fonctionnement des marchés de valeurs mobilières ou de produits financiers cotés ».

1. Dans les autres sociétés commerciales, la procédure est un peu différente.

Toute société qui désire s'introduire en Bourse et toute société cotée qui veut émettre des actions de numéraire ou des obligations, doit publier un dossier destiné au public (comportant certaines informations comptables) ; ce dossier doit recueillir l'approbation (le visa) de l'AMF.

En dehors de ces missions ponctuelles, elle surveille constamment le marché et entreprend des enquêtes et des vérifications : elle peut demander, à cet effet, aux commissaires aux comptes des sociétés faisant appel public à l'épargne ou à un expert inscrit sur une liste d'experts judiciaires, de procéder à toute analyse complémentaire ou à toute vérification jugée nécessaire.

Au vu de ces investigations, l'AMF peut saisir les autorités judiciaires notamment lorsque certaines opérations lui paraissent constituer un délit d'initié.

Mais l'AMF a aussi un pouvoir de sanction autonome : elle peut ordonner qu'il soit mis fin aux pratiques contraires à ses règlements.

L'AMF est associée, généralement, aux travaux d'étude et de préparation des textes réglementaires comptables.

Elle publie un bulletin mensuel et un rapport annuel fort intéressant dans lequel figurent des informations sur les sociétés qui ne se conforment pas à ses règlements.

Section

4

LA NORMALISATION ET LE CONTRÔLE COMPTABLE AUX ÉTATS-UNIS

La normalisation comptable et le contrôle des comptes aux États-Unis se caractérisent par rapport à la France par une moins grande influence de l'État, une formalisation plus nette du cadre conceptuel de la comptabilité, une conception plus sélective du rôle des utilisateurs, une conception plus restrictive du champ de la normalisation.

1 Une moins grande influence du rôle de l'État

La normalisation comptable américaine est essentiellement l'œuvre d'un organisme privé : le FASB (*Financial Accounting Standard Board*) lui-même financé par un organisme privé : la FAF (*Financial Accounting Foundation*¹).

Le FASB est composé de 7 membres nommés pour cinq ans² par la FAF et qui se consacrent à plein temps à leur fonction.

En principe le FASB n'a pas de pouvoir officiel en matière de réglementation comptable : ce pouvoir appartient depuis 1934 à la SEC (*Securities and Exchange*

1. La FAF est essentiellement financée par les experts-comptables (AICPA) mais aussi par d'autres associations d'analystes financiers, de comptables d'entreprise, de banques etc.

2. Ils sont renouvelables une fois.

Commission) chargée de veiller, à l'instar de l'AMF française, au bon fonctionnement des bourses américaines. Toutefois la SEC n'exerce pas en pratique son pouvoir réglementaire et laisse au FASB le soin de promulguer les normes comptables (tout en exerçant un contrôle vigilant sur la nature et la qualité de cette réglementation). À la différence de la France, le contrôle s'effectue sans intervention de l'État dans le cadre de contrats passés par les experts-comptables avec les entreprises conformément aux normes d'audit édictées par les Associations d'experts-comptables américains.

2 Une formalisation plus nette du cadre conceptuel de la comptabilité

Aux États-Unis, les FASC¹ 1 à 6 proposent un cadre conceptuel pour les états financiers qui comprend les trois niveaux de la pyramide ci-après (figure 5.3) :

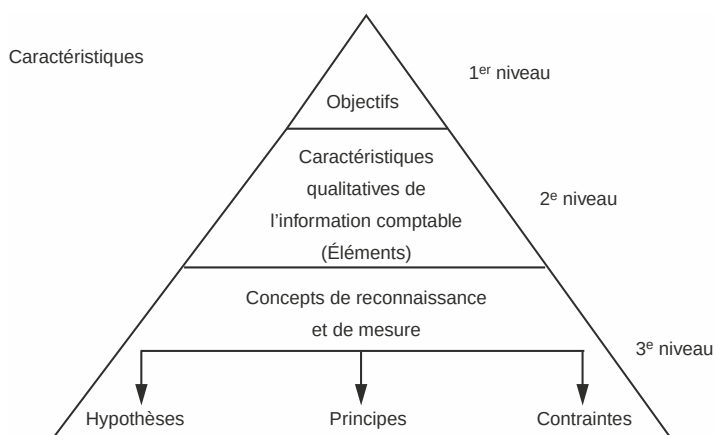


Figure 5.3 – Les états financiers

• 1^{er} niveau : les objectifs

- Pour le FASB² les objectifs des états financiers seraient de fournir de l'information :
- « utilisable par ceux qui prennent des décisions d'investissement et de crédit » ;
 - « utile aux investisseurs et créiteurs potentiels ou présents ainsi qu'aux autres utilisateurs sur l'estimation du montant, du timing et du degré d'incertitude des flux de trésorerie futurs » ;
 - « sur les ressources économiques, les droits sur ces ressources et leurs variations ».

• 2^e niveau : les caractéristiques qualitatives de l'information comptable

Selon le FASB, l'information comptable devrait posséder à la fois des « qualités primaires et secondaires ».

Les qualités *primaires* sont celles de la *pertinence* et de la *fiabilité* :

1. *Financial Accounting Standard Concept*.

2. *Financial Accounting Standard Board* (organe de normalisation privé américain).

- la pertinence (*relevance*) est l'utilité pour la prise de décision des utilisateurs, elle implique, notamment, que l'information soit fournie à temps¹ ;
- la fiabilité (*reliability*) comprendrait les qualités de vérifiabilité, de neutralité (ne pas favoriser une des parties) et fidélité dans la représentation.

Toute information comptable qui n'est pas fiable ne devrait pas être communiquée.

Les qualités *secondaires* sont celles de la comparabilité dans l'espace et dans le temps :

- la comparabilité dans l'espace : il faudrait pouvoir, notamment, comparer les performances d'une entreprise à l'autre ;
- la comparabilité dans le temps : elle implique, entre autres, la permanence des méthodes de présentation et d'évaluation.

• *3^e niveau : les principes de reconnaissance et de mesure*

Le FASB distingue les hypothèses de base, les principes de base et les contraintes.

Les hypothèses de base selon lesquelles les états financiers présentés sont au nombre de trois :

- hypothèse de séparation des comptes de ceux des propriétaires et des autres entreprises ;
- hypothèse de continuité de l'exploitation de l'entreprise ;
- hypothèse de périodicité des états financiers : on peut diviser l'activité de l'entreprise en périodes artificielles.

L'intérêt principal, à notre avis, de la construction américaine est de proposer une logique du développement des principes comptables basée sur l'énoncé d'objectifs.

3 Une conception plus sélective du rôle des utilisateurs

À la différence du CNC, le FASB ne prévoit pas la participation de membres de l'État et des syndicats au processus de normalisation comptable : celui-ci semble entièrement entre les mains des entreprises, des auditeurs et des apporteurs de capitaux. On note par ailleurs que dans le cadre conceptuel (FASC), les « investisseurs et les créiteurs potentiels » sont nommément cités parmi les utilisateurs principaux tandis que les « autres utilisateurs » (non désignés) sont manifestement secondaires². Visiblement la comptabilité est d'abord faite pour l'« investisseur », c'est-à-dire, en pratique, les actionnaires et plus généralement le marché financier. Bernard Colasse (2000, p. 70) se demande à ce propos « si cet assujettissement de leur comptabilité au marché financier n'est pas l'une des causes du « court-termisme » – entendons leur tendance à privilégier le court terme – reproché aux grandes entreprises américaines.

1. Ce point fait l'objet d'un vif débat actuellement en France ; certains critiques reprochent aux entreprises françaises de « sortir » leurs états financiers seulement une fois par an et trop longtemps après la fin de l'exercice.

2. On retrouve cette caractéristique dans le cadre conceptuel de l'IASB.

On sait en effet que l'investisseur boursier, tel un fonds de pension, a souvent des préoccupations financières à très court terme et n'est-ce pas... limiter considérablement l'étendue du champ de vision tant des dirigeants de l'entreprise que des autres utilisateurs que d'assujettir la comptabilité à ses besoins d'information ? ».

4 Une conception plus restrictive du champ de la normalisation comptable

Le normalisateur français ne s'occupe pas seulement de fixer les principes comptables, les règles d'évaluation et les principes de présentation des états financiers (bilan, compte de résultat, etc.) : il fixe aussi des règles d'organisation de la tenue des comptes à l'aide de *plans comptables nationaux*. Le normalisateur américain ne s'est jamais intéressé à cette question : il n'y a jamais eu de plan comptable national aux États-Unis.

*
* *

Les cinq premiers chapitres ont montré la subjectivité de la discipline comptable et l'extrême diversité de ses apparences en fonction, principalement, des modes de gouvernance.

Comment aborder cette complexité ?

On peut, nous semble-t-il, distinguer deux grandes questions qui « traversent » toute la dimension comptable : une question de forme et une question d'évaluation (ou fond ou encore matière).

- *La question de la forme*

Quels que soient les types de comptabilité, ceux-ci doivent tous se « coller » avec le problème de la représentation du cycle d'exploitation c'est-à-dire du cycle que décrivent les opérations d'une entreprise soit succinctement – approvisionnement – production – vente.¹

La phase de l'approvisionnement en moyens de production et de vente aboutit, fondamentalement, à la transformation d'argent en outils de production et de vente, en stocks de matières premières et à l'embauche du personnel.

La phase de la production par la consommation des outils de production et des stocks de matières sous l'action du travail de la main-d'œuvre productive, aboutit à la formation de stocks de produits finis (précédée, transitoirement, de celle de produits en cours de production).

La phase de la vente par la vente des produits finis, aboutit à la récupération d'une certaine somme d'argent permettant (ou non) de recommencer le cycle.

1. Bien entendu, dans certaines entreprises, certaines phases du cycle peuvent disparaître.

La description complète de ce cycle sera faite ultérieurement mais nous pouvons le schématiser ainsi :

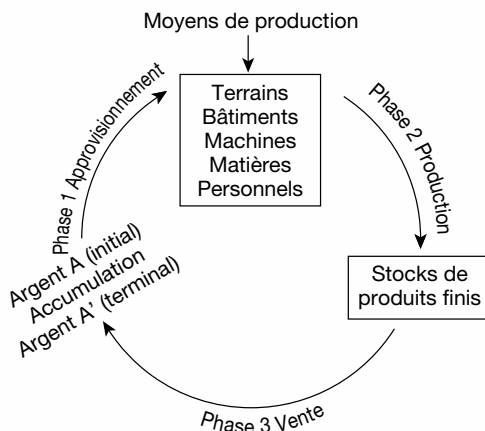


Figure 5.4 – Le cycle d'exploitation

Le cycle apparaît comme une articulation de flux et de stocks, chaque stock étant approvisionné par un flux.

Le problème est que la représentation de ce cycle peut être faite selon différentes modalités en fonction des objectifs poursuivis par les diverses comptabilités.

Dans certains cas, le cycle est représenté dans son intégralité par une seule comptabilité (système moniste).

Dans d'autres cas, le cycle est représenté par deux (voire plus) comptabilités (systèmes dualiste ou pluraliste) qui, chacune d'entre elles, n'en donnent qu'une représentation morcelée (partielle).

Il en résulte donc une question de représentation formelle (de forme) qui suscite à elle seule un débat théorique.

- *La question de l'évaluation (ou du fond)*

Indépendamment de la forme que l'on peut donner dans la représentation comptable, il existe une deuxième question fondamentale qui est celle de l'évaluation : on montrera qu'on peut « injecter » dans une forme comptable donnée différentes évaluations ou valeurs qui vont produire différents résultats en fonction de différents objectifs. D'où une deuxième série de questions théoriques relatives à l'évaluation.

On notera que certains types d'évaluation, comme la comptabilité actuarielle (chapitre 14) permettent de considérer l'entreprise comme une boîte noire et « nient » la représentation du cycle.

On peut, pour symboliser ces deux questions, comparer le travail du comptable à celui d'un potier : le potier vise une certaine forme et peut pour fabriquer cette forme utiliser différentes matières (glaise, etc.). Le comptable est aussi un créateur dont nous allons suivre les choix possibles à partir de deux parties théoriques consacrées successivement à la théorie de la forme comptable (chapitres 6 à 10) et la théorie de l'évaluation comptable (chapitres 11 à 18).

6

LA REPRÉSENTATION DU CYCLE D'EXPLOITATION : MONISME ET DUALISME

Au-delà de la diversité possible des objectifs d'une comptabilité en partie double, il existe certains *objectifs principaux* dont la réalisation requiert l'utilisation d'un instrument fondamental, *le bilan*. L'importance de ce document comptable est telle qu'il a fait l'objet d'une modélisation sous la forme d'une *équation fondamentale*. Mais le bilan n'est qu'une coupe, à un moment donné, dans le cycle d'exploitation. C'est, de façon plus générale, ce *cycle d'exploitation* que les comptabilités cherchent à refléter au travers de deux grandes approches possibles : *les modèles moniste et dualiste formels*.

Section 1	■	Les objectifs principaux de la comptabilité et la nécessité du bilan
Section 2	■	L'équation fondamentale du bilan
Section 3	■	Le cycle d'exploitation de l'entreprise
Section 4	■	Les deux grandes solutions techniques de la représentation du cycle d'exploitation
Section 5	■	Les problèmes pédagogiques soulevés par la coexistence des deux solutions techniques

Section

1

LES OBJECTIFS PRINCIPAUX DE LA COMPTABILITÉ ET LA NÉCESSITÉ DU BILAN

Une comptabilité en partie double vise essentiellement à connaître :

- les capitaux (ou ressources) investi(e)s par les apporteurs de capitaux ;
- les emplois de ces capitaux (ou moyens utilisés) ;
- les résultats obtenus par la gestion de ces moyens ;
- la rentabilité des capitaux, c'est-à-dire le rapport entre les résultats et les capitaux (ressources) investi(e)s.

Le *bilan* est, précisément, le document comptable qui permet de connaître à un moment donné l'ensemble des ressources dont a bénéficié une entreprise et l'ensemble des emplois correspondants qu'elle a fait de ces ressources.

Comme on peut s'y attendre, un bilan (*bi-lanx*¹) comporte deux colonnes ; par convention, en France, comme dans de nombreux pays, la colonne de droite est réservée à l'inscription des ressources, tandis que la colonne de gauche est réservée à l'inscription des emplois. Bien entendu, un bilan doit toujours être daté de façon précise, sinon il n'a aucune signification.

Un modèle de bilan présenté selon les termes utilisés dans le vocabulaire courant se présente donc ainsi :

Bilan au ... (date)	
Emplois	Ressources

Mais la comptabilité, comme toute autre technique, use d'un vocabulaire spécialisé :

- la colonne des ressources est appelée « passif » (le terme passif, du grec *patein*, supporter, fait référence au fait que les ressources sont « supportées » par l'entreprise car celle-ci doit en principe les rembourser à leurs apporteurs (voir *infra* pour plus de détail) ;
- la colonne des emplois est appelée « actif » car les actifs permettent d'agir (les emplois étant la matérialisation des ressources).

1. Le mot bilan vient de l'italien *bilancio*, balance ; mais l'origine est latine : au temps de Pline le Jeune *lanx* (*lancis*) signifie écuelle et aussi plateau d'une balance (les balances à cette époque n'avaient qu'un plateau). En bas latin, un auteur africain comme Capella parle de *bi-lanx* pour des balances à deux plateaux (vraisemblablement plus connues en Afrique). Un bilan est donc une balance à deux plateaux.

Le bilan vu par les comptables se présente donc finalement ainsi (dans ses grandes lignes) :

Bilan au ... (date)	
Actif ¹	Passif ¹

L'actif comporte généralement une série d'éléments (appelés « postes ») qui permettent de connaître les principaux moyens d'action de l'entreprise qui peuvent être de nature liquide (caisse, fonds en banque) ou non liquide (stocks, machines, etc.).

De même, le passif comprend aussi plusieurs postes qui permettent, notamment, de distinguer au moins le montant des capitaux investis par les propriétaires de l'entreprise (ce sont les « capitaux propres ») et le montant des capitaux investis par des prêteurs non propriétaires (ce sont les « dettes »).

Bilan au ... (date)	
Actif	Passif
Postes d'actif...	Capitaux propres
	Dettes

Section

2

L'ÉQUATION FONDAMENTALE DU BILAN

Vers la fin du XIX^e siècle, le développement de la recherche scientifique en comptabilité pousse certains auteurs à formuler une représentation mathématique du bilan. L'idée première est de poser l'égalité nécessaire des emplois et des ressources, ou encore, de l'actif et du passif. Si l'on désigne par *A* l'actif et par *P* le passif on obtient une première équation fondamentale :

$$A = P \text{ (1^{re} équation)}$$

Par la suite, il est apparu qu'il était indispensable, au sein du passif, d'identifier les ressources apportées ou laissées à l'entreprise par ses propriétaires de celles qui lui sont seulement prêtées par des créanciers. Nous avons vu que ces dernières correspondent à des dettes tandis que les premières sont généralement appelées « capitaux propres » (capitaux appartenant en propre aux propriétaires) ou encore (terme plus répandu à la fin du XIX^e) « situation nette » (voir *infra* pour une explication de ce terme).

1. L'usage est d'inscrire les termes actif et passif au-dessus de la ligne horizontale du bilan :

Bilan au ... (date)	
Actif	Passif

Si l'on désigne par S la situation nette (ou les capitaux propres) et D les dettes on obtient une deuxième équation fondamentale :

$$A = D + S \text{ (2^e équation)}$$

Enfin, dans un dernier raffinement, certains auteurs ont fait valoir qu'il est souhaitable de distinguer, au sein de la situation nette (S), le montant qui existait lors du bilan précédent (soit S') et la variation de S au cours de la période donnée engendrée par l'activité de l'entreprise c'est-à-dire le résultat ΔS^1 , on obtient alors une troisième équation fondamentale :

$$A = D + S' + \Delta S$$

Bien entendu, cette équation peut être présentée de différentes façons. Il est très fréquent, notamment, de mettre en évidence le fait que la richesse des propriétaires est mesurée par la différence entre les actifs et les dettes :

$$A - D = S = S' + \Delta S$$

Cette variante justifie le terme « situation nette » : S est bien la situation... nette de dettes. Tout au long du 20^e siècle ces équations ont servi de base pour apprendre la comptabilité. L'intérêt du modèle : $A = D + S$ est son extrême simplicité et son aptitude à éclairer les types de mouvements comptables.

Le tableau suivant permet d'identifier seize mouvements types².

Tableau 6.1 – Les seize mouvements types

	$A \nearrow$	$D \searrow$	$S' \searrow$	$\Delta S \searrow$
$A \searrow$	$A \nearrow$ ① $A \searrow$	$D \searrow$ ⑥ $A \searrow$	$S' \searrow$ ⑧ $A \searrow$	$\Delta S \searrow$ ⑫ $A \searrow$
$D \nearrow$	$A \nearrow$ ⑤ D	$D \searrow$ ② $D \nearrow$	$S' \searrow$ ⑩ $D \nearrow$	$\Delta S \searrow$ ⑭ $D \nearrow$
$S' \nearrow$	$A \nearrow$ ⑦ $S' \nearrow$	$D \searrow$ ⑨ $S' \nearrow$	$S' \searrow$ ③ $S' \nearrow$	$\Delta S \searrow$ ⑯ $S' \nearrow$
$\Delta S \nearrow$	$A \nearrow$ ⑪ $\Delta S \nearrow$	$D \searrow$ ⑬ $\Delta S \nearrow$	$S' \searrow$ ⑮ $\Delta S \nearrow$	$\Delta S \searrow$ ④ $\Delta S \nearrow$

① Les mouvements qui augmentent un actif et en diminuent un autre (par exemple, l'achat d'un terrain au comptant : terrain $\nearrow$ caisse $\searrow$).

② Les mouvements qui augmentent une dette et en diminuent une autre (par exemple la transformation d'une simple dette envers un fournisseur en une dette matérialisée par un effet à payer : fournisseur $\searrow$, effet à payer $\nearrow$).

1. Précisons que S peut aussi varier du fait d'apports de capitaux ou du retrait de capitaux par les propriétaires ; ce facteur est négligé ici ; s'il était pris en compte il faudrait rajouter un terme $\Delta S'$ à la formule.

2. Les flèches $\nearrow$ notent une augmentation, les flèches $\searrow$ une diminution.

- ③ Les mouvements qui augmentent un poste de S' (situation nette hors résultat de l'exercice) et en diminuent un autre (par exemple l'incorporation de réserves au capital : capital ↗, réserves ↘).
- ④ Les mouvements qui augmentent un poste de résultat et en diminuent un autre (par exemple, la compensation de pertes sur un produit par des bénéfices sur un autre pour obtenir le résultat global).
- ⑤ Les mouvements qui augmentent à la fois un actif et une dette (par exemple l'achat d'un terrain à crédit : terrain ↗, dette ↗).
- ⑥ Les mouvements qui diminuent à la fois un actif et une dette (par exemple le remboursement d'un emprunt : caisse ↘, dette ↘).
- ⑦ Les mouvements qui augmentent un actif et la situation nette hors résultat (par exemple un apport de capital en numéraire : caisse ↗, capital ↗).
- ⑧ Les mouvements qui diminuent un actif et la situation nette hors résultat (par exemple un remboursement du capital : caisse ↘, capital ↘).
- ⑨ Les mouvements qui diminuent une dette et augmentent la situation nette hors résultat (par exemple la conversion d'une dette en capital : dette ↘, capital ↗).
- ⑩ Les mouvements qui augmentent une dette et diminuent la situation nette hors résultat (par exemple la décision de distribuer des réserves : réserves ↘, dettes ↗).
- ⑪ Les mouvements qui augmentent un actif et entraînent un bénéfice (par exemple la vente au comptant d'une prestation de services : caisse ↗, résultat ↗).
- ⑫ Les mouvements qui diminuent un actif et entraînent une perte (par exemple un vol d'espèces : caisse ↗, résultat ↗).
- ⑬ Les mouvements qui diminuent une dette et provoquent un bénéfice (par exemple une remise de dette d'un créancier « sympathique » : dette ↘, résultat ↗).
- ⑭ Les mouvements qui augmentent une dette et diminuent le résultat (par exemple la réception d'un avis de contravention à payer : dette ↗, résultat ↘).
- ⑮ Les mouvements qui diminuent la situation nette hors résultat et augmentent le résultat (par exemple la rectification d'une erreur comptable ayant faussement attribué à l'exercice précédent un résultat de l'exercice en cours : S' ↘, S ↗).
- ⑯ Les mouvements qui augmentent la situation nette et diminuent le résultat (par exemple le cas inverse du cas précédent).

Les mérites pédagogiques de cette présentation rigoureuse de la comptabilité sont incontestables ; cependant ce modèle : $A - D = S$ a ses limites lorsqu'il est utilisé uniquement pour décrire les variations du bilan car derrière la sécheresse mathématique on risque de perdre la logique des flux économiques et de la formation de la valeur. Nous utiliserons donc le modèle mathématique en l'appliquant à la représentation du cycle d'exploitation¹.

Section

3

LE CYCLE D'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE

Le bilan ne donne qu'un état des emplois et des ressources de l'entreprise : c'est un document statique, une coupe à un moment donné dans un processus économique.

Ce processus c'est le cycle d'exploitation tel qu'il a été étudié par les économistes depuis plusieurs siècles.

En général, on peut constater que, lors de la création et du fonctionnement d'une entreprise, les opérations suivent une suite de huit phases :

1. la phase du financement (apport de capitaux) ;
2. la phase des investissements (achat d'équipements) ;
3. la phase de l'approvisionnement (achat de matières premières) ;

1. L'utilisation de la formule mathématique du bilan n'est donc absolument pas incompatible avec une approche pédagogique de l'enseignement comptable basée sur la description des flux.

4. la phase de l'embauche du personnel ;
5. la phase de la fabrication ;
6. la phase du stockage en produits finis ;
7. la phase de la commercialisation et de la vente ;
8. la phase de l'encaissement.

Si l'on regroupe les quatre premières phases dans une phase globale d'achat (y compris de la force de travail) et les phases 5 et 6 dans une phase de production et si l'on admet que ces phases s'enchaînent dans un cycle ininterrompu (jusqu'à la fin de la vie de l'entreprise) on peut représenter ce cycle d'exploitation de la façon schématique suivante :

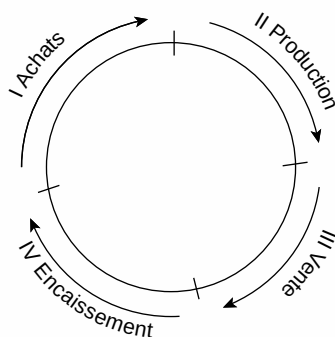


Figure 6.1 – Le cycle d'exploitation

Depuis le XIII^e siècle environ les comptables s'efforcent de retracer ce cycle. Ce sont d'ailleurs leurs travaux « méritoires » qui ont souvent inspiré les économistes dans leur quête du suivi des mouvements de la valeur. Ces comptables se sont heurtés à de nombreuses difficultés techniques, pratiques et théoriques qu'ils ont résolues de manières différentes selon les époques et les pays. Nous allons présenter deux de ces solutions fondamentales.

Section

4

LES DEUX GRANDES SOLUTIONS TECHNIQUES DE LA REPRÉSENTATION DU CYCLE D'EXPLOITATION

L'étudiant français qui ouvre un ouvrage de comptabilité américaine ou anglaise découvre une pédagogie et une technique comptables profondément différentes de celles auxquelles il est habitué. La réciproque est évidemment vraie pour les étudiants anglo-saxons qui ont beaucoup de mal à « saisir » les arcanes de la comptabilité française. Pourquoi ces différences ? L'une des raisons essentielles tient au problème de la représentation du cycle d'exploitation : les Anglo-saxons ont une approche « moniste » de la description du cycle tandis que les Français en ont généralement une approche « dualiste ». Nous allons, maintenant présenter ces concepts d'une manière générale.

1 L'approche moniste¹

Dans l'approche moniste il n'y a schématiquement *qu'un seul système* comptable qui sert à suivre, normalement *en continu*, toutes les opérations du cycle ; c'est une comptabilité basée en principe sur le système de l'*inventaire permanent*.

Ce système est coûteux (enregistrer en permanence coûte cher) mais il est utile à la gestion. Il est logique dans des économies fortement influencées par l'activité boursière où la priorité doit être donnée à une comptabilité orientée vers le « management ».

Ce système comptable est le produit d'un travail de perfectionnement accumulé depuis des siècles pour traduire la circulation de la valeur ; il est l'héritier de systèmes comptables tels que celui de Charlton Mills (voir *infra* l'annexe 1 de ce chapitre).

Ce système domine la pédagogie et la technique comptable à l'échelle mondiale : on le trouve aussi bien dans les pays anglo-saxons qu'au Japon, en Hollande, en Russie, etc. Il est même présent en France à titre optionnel dans le cadre des comptes consolidés (voir *infra* le chapitre 45).

Dans le chapitre 7 nous nous appuierons sur la comptabilité anglo-saxonne pour présenter ce système car ce type de comptabilité exerce une influence considérable à l'échelle internationale. Mais le lecteur ne devra pas croire pour autant que la formule moniste est l'apanage des pays anglo-saxons.

REPÈRES : La représentation du cycle d'exploitation en France

En France, le problème de la représentation formelle du cycle d'exploitation n'a guère fait l'objet d'une analyse théorique. Ce n'est que récemment à l'occasion de critiques exercées à l'égard du Plan comptable général qu'un débat s'est instauré (voir notamment les articles de J.-C. Dormagen, de R. Durand et de J. Richard). L'incertitude du vocabulaire témoigne des hésitations de la doctrine. Le plus souvent les auteurs français utilisent le vocable « comptabilité intégrée » pour décrire ce que nous appelons dans cet ouvrage la comptabilité « moniste » ; mais cette terminologie nous paraît ambiguë car elle implique qu'il y a deux comptabilités dont une est « intégrée » dans une autre (ce qui témoigne de la rémanence de l'idée dualiste) ; les auteurs allemands qui ont largement débattu de ce problème depuis le début du siècle utilisent soit la terminologie « comptabilité à un circuit » (*Einkreisystem*) soit la terminologie « comptabilité moniste ». Cette dernière appellation nous paraît la plus juste car la comptabilité dualiste (qui s'oppose à la comptabilité moniste) n'est pas à proprement parler une comptabilité à deux circuits (voir *infra*).

1. Pour plus de rigueur il faudrait parler, s'agissant de la *forme* donnée à la représentation du cycle d'exploitation, de monisme formel.

2 L'approche dualiste¹

L'approche dualiste² est marquée par une scission de la comptabilité *en deux parties pouvant donner toutes deux le même résultat comptable selon deux modalités différentes*.

Ces deux parties sont, pour utiliser le vocable habituel en France, la comptabilité générale et la comptabilité analytique³ :

- la comptabilité analytique, basée sur l'inventaire permanent, reflète ce qui se passe au niveau de la production (et des coûts) ; elle est fondamentalement secrète et non réglementée ;
- la comptabilité générale, basée sur l'inventaire intermittent, ne reflète pas ce qui se passe au niveau de la production ; elle est généralement la seule à être réglementée et livrée au public.

Ce qu'il faut bien comprendre c'est que ce système (sophistiqué) est conçu de telle manière à pouvoir lire le même résultat comptable⁴ de deux façons : une façon détaillée et révélatrice des étapes du cycle d'exploitation au travers de la comptabilité analytique, une façon schématique non permanente et déconnectée du cycle d'exploitation au travers de la comptabilité générale.

Nous avons donc à faire à une comptabilité dualiste dont seule la réunion des deux morceaux permet de voir toute la dimension du cycle d'exploitation.

L'approche dualiste formelle est peu fréquemment pratiquée dans le monde anglo-saxon ; on la rencontre, par contre, souvent en Europe continentale notamment en Allemagne⁵. Mais c'est en France (et dans les pays de sa sphère d'influence) que l'on trouve une application générale, systématique et élaborée du modèle dualiste pour des raisons historiques déjà évoquées au chapitre 2.

1. Pour continuer à être rigoureux il faudrait parler d'approche dualiste formelle.

2. Autre vocabulaire en usage en Allemagne : comptabilité à deux circuits (*Zweikreissystem*). En France faudrait-il parler de comptabilité « désintégrée » si l'on admet le vocable dominant de comptabilité intégrée ?

3. Certains auteurs ont fait valoir qu'aux États-Unis et en Grande-Bretagne, par exemple, il existe aussi une opposition entre une comptabilité financière (*financial accounting*) et une comptabilité de gestion (*management accounting*). Pour nous cette opposition n'est pas du tout de la même nature que celle qui existe entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique. L'opposition entre la *management accounting* et la *financial accounting* tient à des problèmes d'évaluation (de matière) et non à des problèmes de forme (aspect formel) : les Anglo-Saxons sont des « monistes formels » tout en étant des « dualistes matériels ». La situation est très différente en France où le dualisme formel domine (voir pour plus de précisions sur ce point les chapitres suivants).

4. Nous montrerons en fait que, bien souvent, la comptabilité analytique peut, en raison d'un système d'évaluation particulier, faire apparaître un résultat, tout au moins un résultat partiel, différent de celui de la comptabilité générale : cet élément peut être négligé pour l'instant.

5. Pour des raisons historiques complexes certains groupes allemands (comme Thyssen) utilisent l'approche moniste tandis que d'autres privilégient l'approche dualiste (il y a liberté de choix sur ce plan en Allemagne à la différence de la France).

Section

5

LES PROBLÈMES PÉDAGOGIQUES SOULEVÉS PAR LA COEXISTENCE DES DEUX SOLUTIONS TECHNIQUES

Faut-il, comme les ouvrages de comptabilité le font généralement en France, enseigner, sinon uniquement du moins d'abord, la technique dualiste française. Nous ne le pensons pas : il nous paraît préférable de présenter d'abord l'approche moniste et ensuite l'approche dualiste ceci pour cinq raisons essentielles :

- premièrement, l'approche moniste constitue le modèle de base ; l'approche dualiste a été conçue comme une partition, une « destruction », du modèle original ;
- deuxièmement, l'approche moniste est dominante à l'échelle internationale ; dans un livre qui se veut refléter, ne serait-ce que sommairement, la diversité des pratiques, il convient de lui faire une place prioritaire ;
- troisièmement, l'approche moniste gagne du terrain dans la pratique comptable française dans le cadre de la comptabilité des groupes (consolidation)¹ ;
- quatrièmement, l'approche moniste est plus facile à comprendre que l'approche dualiste dans la mesure où elle reflète, de façon « naturelle », le cycle d'exploitation : elle constitue un moyen pédagogique puissant et intéressant pour des débutants (parce que moins théorique que l'approche dualiste) ;
- cinquièmement, l'approche moniste permet de mieux comprendre, par comparaison, l'essence du modèle dualiste.

REPÈRES : Une comptabilité moniste stupéfiante au début du XIX^e siècle : Charlton Mills

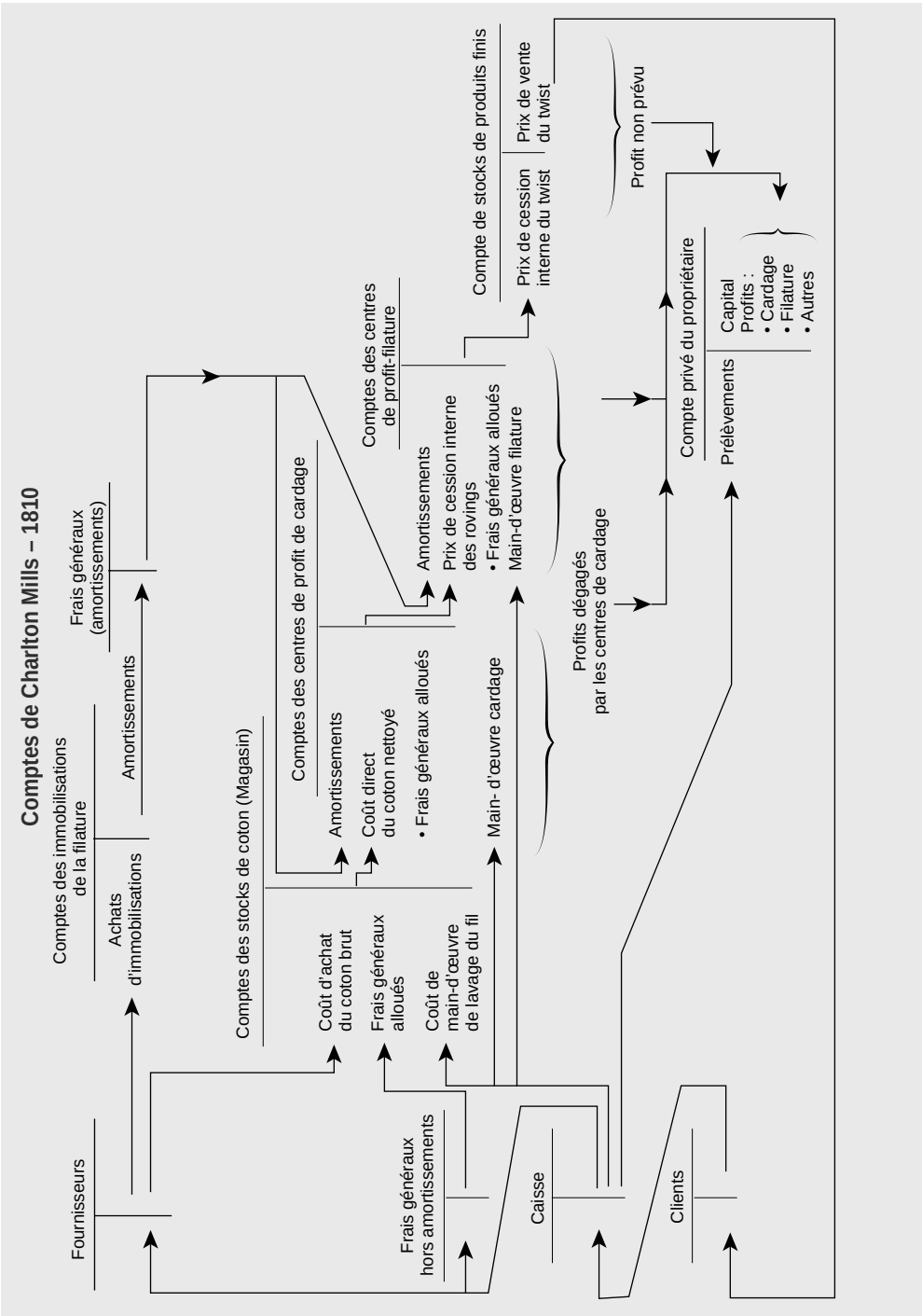
Une étude de l'historien de la comptabilité W.E. Stone¹ consacrée à une filature de coton de Manchester montre que sa comptabilité, de 1810 à 1889 possède les caractéristiques suivantes (dont certaines apparaissent nettement dans le schéma des comptes qui suit²) :

- système comptable en partie double avec comptes de coûts intégrés ;
- comptes ouverts pour chacun des cinq centres d'activités (analyse) ;
- utilisation de prix de transfert pour les mouvements inter-centres d'activités (révisés tous les ans ou tous les deux ans) ;
- enregistrement des mouvements comptables et détermination des résultats tous les quinze jours par produits (rapidité) ;
- enregistrement en inventaire permanent et priorité donnée au suivi des flux internes ;
- intégration d'un coût du capital dans les charges pour déterminer un profit économique (sur profit) ;
- prise en compte d'amortissements pour la détermination du profit.

1. « An Early English Cotton Mills Cost Accounting System : Charlton Mills, 1810-1889 », *Accounting and Business Research*, n° 13 Winter 1973, p. 71 à 73.

2. Ce schéma a été dressé par J. Richard d'après l'article de Stone.

1. Voir à ce propos le chapitre 45.



7 LA COMPTABILITÉ MONISTE ANGLO-SAXONNE

La comptabilité anglo-saxonne se caractérise fondamentalement par un système d'enregistrement unique qui suit en continu les différentes phases du cycle grâce à la technique de l'inventaire permanent. Nous allons appliquer ces principes à un exemple chiffré : il s'agit d'une entreprise qui vient d'être créée et qui va vivre une période d'activité d'un mois au bout de laquelle il nous faudra présenter les résultats de son activité. Pour la clarté de l'exposé nous allons suivre phase par phase, opération par opération, l'évolution de son bilan¹.

-
Section 1	■	La phase du financement
Section 2	■	La phase de l'investissement
Section 3	■	La phase de l'approvisionnement
Section 4	■	La phase de l'embauche du personnel
Section 5	■	La phase de la production
Section 6	■	La phase du stockage des produits finis
Section 7	■	La phase de la vente
Section 8	■	La phase du transport et de la commercialisation
Section 9	■	La phase de l'encaissement des créances et du règlement des dettes

1. Apparemment, aucune entreprise ne fait un bilan tous les jours après chaque opération, mais nous montrerons que tout se passe comme si on en faisait un.

Section 10 ■ La phase de la répartition du résultat d'exploitation

Section 11 ■ La reprise du cycle

Section

1

LA PHASE DU FINANCEMENT

L'entreprise X a été créée le 1^{er} mars N. Ce jour-là, en début de journée, les propriétaires libèrent le capital en versant au compte banque de l'entreprise une somme de 3 000 ; par ailleurs, ils obtiennent un crédit bancaire d'un montant de 7 200 qui est immédiatement viré au même compte bancaire.

Suite à ces opérations de financement, le bilan de l'entreprise X va se présenter de la façon suivante :

X Bilan au 1.3.N (après les opérations de financement)			
Actif		Passif	
		<i>Capitaux propres</i>	3 000
		Capital	3 000
Banque	10 200	<i>Dettes</i>	7 200
		Emprunt bancaire	7 200
Total de l'actif	10 200	Total du passif	10 200

Que s'est-il passé ? L'entreprise a bénéficié de deux types de ressources (l'apport en capital et l'emprunt bancaire) qui sont inscrites au passif. L'emploi de ces ressources est, pour l'instant, un montant disponible en banque qui est inscrit à l'actif. Si l'on se réfère aux termes de l'équation comptable fondamentale on a :

- A ↗ (10 200) (augmentation du poste banque) ;
- S' ↗ (3 000) (augmentation du poste capital) ;
- D ↗ (7 200) (augmentation du poste dettes).

Du point de vue des propriétaires l'augmentation de la situation nette (S') ne correspond évidemment pas à un résultat puisqu'elle résulte d'un simple transfert d'argent de leur patrimoine personnel dans celui de l'entreprise¹.

De même, l'emprunt bancaire n'entraîne en lui-même aucune perte ni aucun bénéfice pour l'entreprise puisque cette dette est strictement compensée par un montant

1. Plutôt que de faire jouer un terme ΔS nous préférons parler de variation de S' (à ne pas confondre avec le résultat ΔS).

en caisse d'égal montant : l'opération pourrait d'ailleurs être immédiatement effacée par un remboursement total.

D'une manière générale, on retiendra que *si on fait abstraction des intérêts à verser*, une opération de financement est neutre du point de vue du résultat.

Section

2

LA PHASE DE L'INVESTISSEMENT

Le 1^{er} mars N, juste après l'opération de financement, les propriétaires de X décident d'acheter au comptant des terrains pour un montant global de 5 000 et des équipements (pour la production) pour un montant de 4 800. Après ces investissements (appelés en comptabilité « immobilisations », voir le « Repères » ci-après) le bilan de X va se présenter comme suit :

X Bilan au 1.3.N (après l'opération d'investissement)					
Actif			Passif		
<i>Immobilisations corporelles</i>		9 800	<i>Capitaux propres</i>		3 000
Terrains	5 000		Capital	3 000	
Équipements	4 800		<i>Dettes</i>		7 200
Disponibilités		400	Emprunt bancaire	7 200	
Banque	400				
Total de l'actif		10 200	Total du passif		10 200

Pour construire ce nouveau bilan la première chose à faire est de *reprendre le bilan précédent* pour le modifier, éventuellement, en fonction de la nouvelle opération ; cette règle, de « reprise », qui devra être toujours appliquée, se justifie par le fait que le bilan est un document permanent qui retrace toutes les ressources et tous les emplois d'une entreprise depuis sa création¹.

Comme cette opération d'investissement s'effectue au comptant (et non à crédit) il n'y a pas de nouvelles ressources : le passif reste donc inchangé², seul l'actif se trouve modifié : une mutation de valeurs en son sein se produit sans changement de son total puisqu'à la diminution du poste banque (de 9 800) correspond une augmentation des postes terrains (de 5 000) et équipements (de 4 800). Dans la technique de la partie double un investissement est donc totalement neutre du point de vue du résultat : à la diminution d'un poste de A (ou à l'augmentation d'un poste de

1. Une entreprise comme Saint-Gobain peut donc avoir à l'actif des terrains qui ont été acquis ou dotés à l'époque de Louis XIV !

2. Il en aurait été autrement, par exemple, si un nouvel emprunt bancaire ou un crédit fournisseur avaient été contactés pour financer l'opération. Le lecteur généralisera aisément.

D ou *S'* s'il y a nouveau financement) correspond une augmentation d'égal montant de un ou plusieurs poste de *A*.

Il est vrai qu'en investissant l'entreprise a pris un risque et ne peut vraisemblablement pas revendre ses immobilisations (surtout si elles sont spécialisées pour un usage particulier) sans perte : mais la comptabilité suppose, sauf preuve contraire, que la continuité de l'exploitation est assurée (voir le chapitre 4).

REPÈRES : Le concept d'immobilisation en comptabilité

Le concept d'immobilisation en comptabilité est très différent de celui d'immeuble en droit. Le droit a conservé la signification originale du terme : un immeuble est un bien qui ne peut pas bouger physiquement. Rien de tel en comptabilité : une immobilisation, qui peut être aussi bien corporelle (terrains, immeubles, machines, etc.) qu'incorporelle (brevets, frais de recherche immobilisés, etc.) ou financière (titres de participation, titres de placement à long terme, etc.), représente un engagement de fonds à terme (arbitrairement fixé à au moins un an). Un matériel de transport, meuble au sens juridique, est un immeuble en comptabilité parce qu'on imagine pas qu'une entreprise puisse revendre à court terme ce bien (ou son équivalent) sans mettre en péril la continuité de l'entreprise. Le comptable a donc une conception financière de l'immeuble tandis que le juriste à une conception matérielle. Tous ces points ont été soulignés de façon lumineuse il y a longtemps par le regretté René Savatier dont le lecteur pourra consulter avec profit les ouvrages et tout particulièrement *Le droit comptable au service de l'homme*.

Section

3

LA PHASE DE L'APPROVISIONNEMENT

Le 1^{er} mars N l'entreprise X procède également à l'achat de matières premières pour un montant global de 220. Cet achat s'effectue au comptant.

Le bilan va subir une nouvelle modification :

X Bilan au 1.3.N (après achat des matières)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 800	<i>Capitaux propres</i>	3 000
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 800	<i>Dettes</i>	7 200
<i>Stocks et en cours</i>	220	Emprunt bancaire	7 200
Stocks de matières	220		
<i>Disponibilités</i>	180		
Total de l'actif	10 200	Total du passif	10 200

Comme il n'y a pas de nouvelles ressources, le passif reste inchangé¹. L'actif n'est pas modifié dans son total mais change dans sa composition puisque le poste banque diminue de 220 tandis qu'un nouvel actif apparaît en compensation : le poste stock de matières premières.

En règle générale, un achat d'approvisionnement, dans le système anglo-saxon, n'a aucune incidence sur le résultat : il se traduit, d'une part, par une diminution d'un actif liquide *A* (ou par une augmentation des dettes *D* en cas de règlement à crédit) et, d'autre part, par une augmentation d'un autre actif *A*. Le lecteur qui a déjà étudié la comptabilité sait qu'il en va autrement dans la comptabilité française (voir infra). L'« originalité » de la comptabilité anglo-saxonne vient du fait qu'elle « tient » (en principe) les stocks en permanence².

Au terme de ces trois premières phases les moyens de production de *X* sont en place. Pour commencer la production il reste toutefois à recruter le personnel.

Section

4

LA PHASE DE L'EMBAUCHE DU PERSONNEL

Au temps de l'esclavage, la main-d'œuvre des entreprises était achetée sur un marché et donnait lieu, à l'instar des immobilisations, à une inscription à l'actif du bilan (puis à un amortissement progressif au fur et à mesure de la consommation de la force de travail³). Ce temps n'est plus, si bien que, comme aimait à le souligner H. Ford, peut-être démagogiquement, il n'est plus possible de voir figurer au bilan la richesse principale de l'entreprise : l'homme.

Dans ces conditions, lorsque *X* va embaucher son personnel au début du mois de mars *N* et rédiger les contrats de travail correspondants, il n'y aura aucune trace de cette opération juridique en comptabilité. Le comptable ne commencera à enregistrer la « trace du personnel » qu'au moment de la *consommation* de la force de travail c'est-à-dire, pratiquement, lors de la phase de la production⁴.

1. Si l'achat de matières premières avait eu lieu à crédit il aurait fallu inscrire au passif (parmi les dettes) un poste fournisseur, ce qui aurait matérialisé l'augmentation des ressources.
2. Elle ne fait donc que traduire la réalité physique : il y a bien au magasin de matières premières un stock de matières !
3. Raymond de Roover montre qu'en 1339, dans les bilans de l'entreprise florentine des Datini, on trouve à l'actif un esclave (Raymond de Roover, « The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli According to the Account Books of Medieval Merchants » in *Studies in the History of Accounting* A. C. Littleton and B. S. Yamey, London, Sweet and Maxwell, 1956, p. 142).
4. Le comptable pourrait tenir une comptabilité d'engagements (une comptabilité prévisionnelle). Mais, le plus souvent, il se contente d'enregistrer des valeurs créées ou consommées : un acte juridique n'est donc pas toujours pris en considération ; sur cette position délicate voir J. Richard, *Les comptabilités et leurs pratiques*, Dalloz, 1996.

LA PHASE DE LA PRODUCTION

L'entreprise X lance à partir du 1^{er} mars N une commande production de produits homogènes¹ dont la durée de fabrication va durer jusqu'au 28 mars. Normalement, nous devrions suivre heure par heure, jour par jour, comme cela se fait en réalité dans la comptabilité anglo-saxonne, toutes les étapes de la production. Mais, pédagogiquement, c'est impossible. Pour simplifier, nous allons donc nous situer le 28 mars (juste avant l'ultime vérification de la qualité du produit) et enregistrer fictivement en bloc la phase de la production.

À cet égard, les informations transmises par les ateliers de fabrication révèlent que pour effectuer la production concernée X a consommé ou utilisé :

- des matières premières pour un montant évalué à 180 ;
- des services (payés) évalués à 60 ;
- des heures de travail (non payées) évaluées à 620 ;
- des équipements évalués à 40.

Le lecteur habitué à la comptabilité française aura remarqué que les renseignements que nous venons de fournir pour dresser la comptabilité anglo-saxonne ressortissent généralement en France de la comptabilité analytique et non de la comptabilité générale ; il n'y a en cela rien d'étonnant : le système moniste implique, nous l'avons vu, une fusion des deux comptabilités.

Schématiquement, la phase de la production va déclencher l'apparition de deux séries de flux : des flux liés à des consommations intermédiaires et des flux liés à la création d'une valeur ajoutée².

1 Les flux liés aux consommations intermédiaires

Ce sont des consommations de matière, de services et d'équipements.

-
1. Pour simplifier notre exemple, nous supposons donc qu'il n'y a qu'un seul type de produit. S'il y avait eu plusieurs types de produits, nous aurions dû *suivre chaque production séparément* et reproduire plusieurs fois le raisonnement que nous allons présenter : la comptabilité anglo-saxonne suit donc le détail de tous les aspects de la production (comme le fait la comptabilité analytique française).
 2. Il est peu fréquent, dans la pratique comptable anglo-saxonne, de mettre en évidence le concept de valeur ajoutée ; nous le ferons ici cependant pour mieux préparer la transition avec le système comptable français.

1.1 La consommation de matières

Elle se matérialise par le fait que ces matières sortent du magasin de matières pour être incorporées au produit fabriqué dans les ateliers de production.

Le stock de matières premières va donc diminuer de 180 et le montant correspondant va se retrouver dans la valeur de la commande en cours de production.

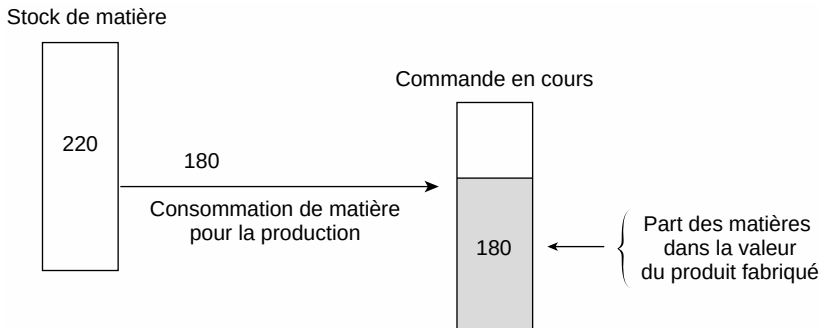


Figure 7.1 – La consommation de matières

1.2 La consommation de services

À la différence de la consommation précédente, ces services ne sont pas « puisés » d'un stock préexistant dans l'entreprise : ils doivent être achetés pour être immédiatement consommés ; mais cette consommation, ou plutôt la valeur de cette consommation, rentre, tout comme celle des matières premières, dans la valeur de la production en cours.

L'opération visée se traduit donc finalement par une diminution des disponibilités (de la banque) et par une augmentation de la production en cours.

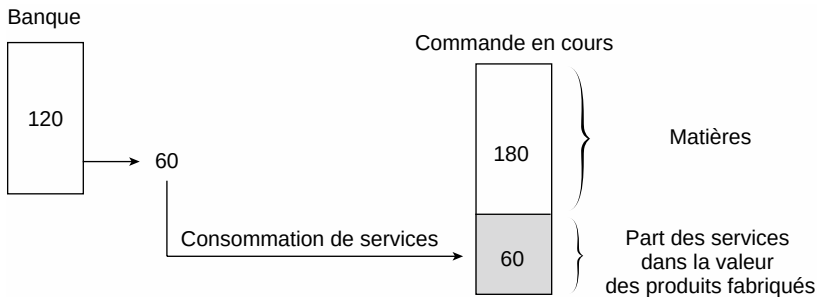


Figure 7.2 – La consommation de services

1.3 La consommation des équipements

Au fur et à mesure de la production, les équipements destinés à cet usage s'usent plus ou moins lentement (voir sur cette question complexe le chapitre 29). À la

différence des matières, ils conservent leur forme d'origine et ne passent pas physiquement dans le produit fabriqué. Cependant, ils perdent, de la même façon, de la valeur en fonction du déclin de leur capacité productive et cette perte de valeur est transmise progressivement au produit fabriqué.

Les comptables et les économistes nomment « amortissement » cette perte de valeur¹.

Dans le cas de l'entreprise X, l'amortissement de la période de production a été estimé à 40². Cette consommation va provoquer, d'une part, une diminution de la valeur des équipements et, d'autre part, une augmentation de la valeur de la commande en cours :

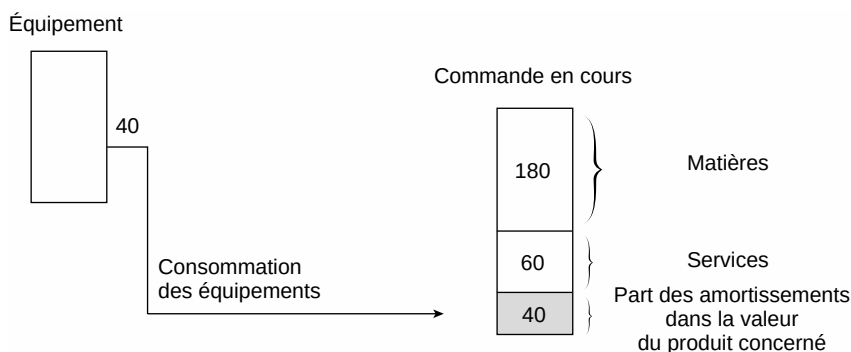


Figure 7.3 – La consommation des équipements

Au terme de cette description de l'impact des consommations de matières, de services et d'équipements le lecteur peut constater que certains actifs (stocks de matières, banque, équipements) ont diminué globalement de 280 ($180 + 60 + 40$) tandis qu'un autre actif (la commande en cours) a augmenté du même montant.

La caractéristique fondamentale de ces flux c'est qu'ils *ne sont pas générateurs d'une valeur* supplémentaire, c'est la raison pour laquelle on les appelle généralement flux de consommations intermédiaires (ou consommations intermédiaires) : ils ne « témoignent » que du transfert de la valeur produite antérieurement par une autre entreprise (celle qui a produit les matières, les services, les équipements) à l'entreprise X.

2 Les flux liés à la création d'une valeur ajoutée

Une production (efficace) ajoute une certaine valeur aux consommations intermédiaires. Cette « valeur ajoutée » peut être mesurée par la différence entre le prix

1. Dans amortissement il y a le mot mort : il s'agit de la mise à mort de l'équipement concerné. Sur les conditions historiques de l'apparition du concept d'amortissement voir les travaux de Y. Lemarchand.

2. Sur la difficulté de cette estimation voir infra les chapitres 11, 12, 13 et 29.

Dans le cas de l'entreprise X, les salaires revenant au personnel de production au titre de la fabrication du mois de mars N s'élèvent à 620 ; ce montant va venir s'ajouter aux éléments de coûts composant la commande en cours ; comme il n'a pas été payé au personnel de production il va être également enregistré à un poste de dettes (sociales) au passif du bilan.

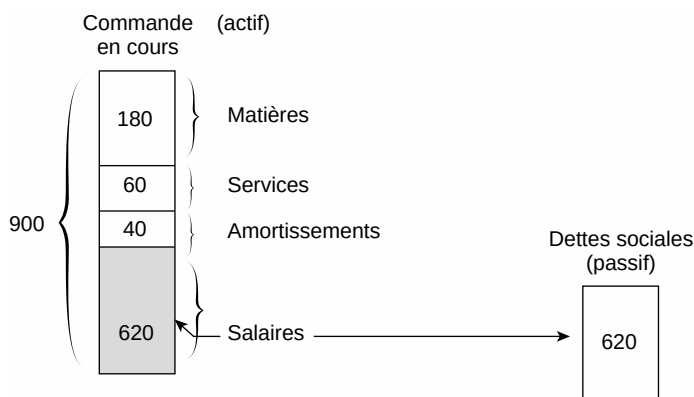


Figure 7.4 – Les flux liés à la création de valeur ajoutée

1. Certaines normes ou pratiques comptables, notamment en matière de travaux de longue durée, admettent la comptabilisation du bénéfice lors de la phase de production au fur et à mesure de l'avancement des travaux en cours. Elles rejoignent alors, sans doute d'une manière plus pragmatique qu'idéologique, les enseignements des théories de Ricardo et de Marx.
2. Toutefois, toujours en raison du fameux principe de prudence, la plupart des normes comptables en vigueur dans les pays à économie de marché imposent la comptabilisation à la valeur potentielle de marché si celle-ci est estimée inférieure au coût de production. Sur cette question voir les chapitres 11 et 12.

Nous supposerons ici que le prix de vente potentiel est supérieur au coût de production.

Il convient de souligner l'originalité de cette opération : pour la première fois, depuis la création de X, l'augmentation de l'actif et du passif n'est pas due à un apport de ressources externes mais à une création de ressources internes ; certes, cette opération n'entraîne pas de résultat pour les capitalistes, mais elle n'en reflète pas moins une création de valeur.

En résumé, au 28 mars N, juste avant la fin de la phase de la production, le bilan de l'entreprise X apparaît comme suit :

X Bilan au 28.3.N (avant contrôle des produits finis)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 000
Terrains 5 000		Capital 3 000	
Équipements 4 760			
<i>Stocks et en cours</i>	940	<i>Dettes</i>	7 820
Stocks de matières 40		Emprunt bancaire 7 200	
Stocks d'en cours de production 900		Dettes sociales 620	
<i>Disponibilités</i>	120		
Banque 120			
Total de l'actif	10 820	Total du passif	10 820

Finalement, on retiendra qu'en règle générale une production provoque une augmentation de l'actif en cours de production supérieure à la diminution des actifs consommés et que la différence s'inscrit en tant que dette à l'égard du personnel de production¹.

Remarque

Si nous avons retenu une présentation « ricardienne » ou « marxiste » du bilan ou, tout simplement, une présentation comptable dérogatoire (aux règles traditionnelles), le bilan aurait revêtu l'aspect suivant (à supposer que le prix potentiel de vente de la totalité de la commande soit égal à 1 320 et que ce prix reflète la valeur créée).

X Bilan au 28.3.N			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 420
<i>Stocks et en cours</i>	1 360	Capital 3 000	
Stocks de matières 40		Bénéfice (avant impôt et intérêts) 420	
Stocks d'en cours de production 1 320			
<i>Disponibilités</i>	120	<i>Dettes</i>	7 820
		Emprunt bancaire 7 200	
		Dettes sociales 620	
Total de l'actif	11 240	Total du passif	11 240

Ce type de bilan a pu exister au début de la révolution industrielle à un moment où les capitalistes pouvaient montrer (fièrement) leur profit au stade de la production sans avoir à s'inquiéter

1. Dans le cas de l'entreprise X on a : A ↗ 900 (en cours), A ↘ 280 (banque, matières, équipements) et D ↗ 620 (salaires dus).

ter de l'action revendicatrice de « gêneurs » tels que l'État (l'impôt sur les entreprises n'est apparu qu'en 1917) ou des « petits » actionnaires avides de dividendes ; dès lors qu'il a fallu payer ces dividendes (massivement après 1830) et ces impôts, les capitalistes ont vite compris qu'il valait mieux décaler l'apparition de ce profit à un stade ultérieur plus proche de l'encaissement des espèces sonnantes et trébuchantes : le fameux principe de la réalisation s'est imposé sans peine (sauf exception).

Section
6

LA PHASE DU STOCKAGE DES PRODUITS FINIS

Tant que toutes les étapes de la production n'ont pas été franchies, les produits concernés sont comptabilisés en en cours de production. Dans le cas de X il restait à vérifier la qualité des produits. Nous supposons que cette opération a lieu en fin de journée le 28 mars N. Après, les produits en cours sont considérés comme des produits finis et changent donc simplement de dénomination. L'actif n'est donc modifié que dans la mesure où la dénomination stock de produits en cours cède la place à la dénomination stock de produits finis¹. Le bilan se présente alors ainsi, à ce stade final de la phase de production :

X Bilan au 28.3.N (après achat des matières)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 000
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760		
<i>Stocks et en cours</i>	940	<i>Dettes</i>	7 820
Stocks de matières	40	Emprunt bancaire	7 200
Stocks de produits finis	900	Dettes sociales	620
<i>Disponibilités</i>	120		
Banque	120		
Total de l'actif	10 820	Total du passif	10 820

L'entreprise est désormais prête à vendre.

Section
7

LA PHASE DE LA VENTE

Le 29 mars N les deux tiers de la commande de production sont vendus à un client à un prix de 880. Ce jour-là, une facture est émise et la livraison est effectuée par l'entremise d'une société de transport (voir la phase suivante pour des précisions sur

1. Dans l'équation fondamentale on a A ↘ 900 (stocks d'en cours) et A ↗ 900 (stocks de produits finis).

ce point). Le client ne paiera que le 31 mars N (le temps de vérifier la commande). Que va-t-il se passer au bilan ?

Suite à la livraison, le stock de produits finis va se « dégonfler » des deux tiers pour un montant de 600 ($900 \times 2/3$). En compensation de cette perte de valeur, l'entreprise X reçoit un droit de créance (ou créance) sur son client d'une valeur de 880. Ce droit, même s'il n'est pas encore liquide, constitue un *actif* (c'est de la trésorerie décalée) qui doit être inscrit au bilan (c'est d'ailleurs un actif négociable qui peut être vendu à une banque pour obtenir des liquidités en cas de besoin urgent de trésorerie).

Donc, en terme d'équation fondamentale, $A \searrow 600$ (stocks de produits finis) et $A \nearrow 880$ (poste créances « clients »). Sachant que S' et D ne varient pas (il n'y a pas de nouvelles ressources externes venant des propriétaires et des prêteurs) le seul terme de l'équation qui peut varier pour parfaire l'égalité est ΔS (le résultat) qui augmente de 280 : l'entreprise, ou, plutôt les propriétaires de l'entreprise, ont donc réalisé un *bénéfice* de 280 qui est certes provisoire¹ mais qui existe cependant et doit être comptabilisé au bilan parmi les capitaux propres en attendant sa répartition ultérieure.

Le bilan, au stade de la vente, est donc le suivant :

X Bilan au 28.3.N (après la vente)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 280
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	Résultat (bénéfice)	280
		(880 – 600)	
<i>Stocks et en cours</i>	340		
Stocks de matières	40		
Stocks de produits finis	300		
<i>Créances</i>	880	<i>Dettes</i>	7 820
Créances clients	880	Emprunt bancaire	7 200
<i>Disponibilités</i>	120	Dettes sociales	620
Banque	120		
Total de l'actif	11 100	Total du passif	11 100

D'une manière générale, c'est donc au stade de la *vente* qu'apparaît le résultat dans une comptabilité moniste de type anglo-saxon². Ce résultat est la résultante d'un *double mouvement* de diminution des stocks de produits finis et d'augmentation des créances³. À l'actif du bilan, le bénéfice est matérialisé par une créance ou, plus exactement, une portion des créances d'un montant de 280 ; ce bénéfice est

1. Il est provisoire car les propriétaires devront le partager avec d'autres parties prenantes (voir *infra*).

2. On verra que dans une comptabilité dualiste de type français, un résultat transitoire peut apparaître dès la phase de l'approvisionnement (le résultat définitif n'apparaissant qu'à la fin de l'exercice).

3. Bien entendu, si la vente avait été au comptant, on aurait enregistré une augmentation des disponibilités au lieu d'une augmentation des créances.

également inscrit au passif en tant que ressource et en tant que droit à faire valoir par les capitalistes propriétaires : c'est à eux que revient cette richesse produite. Le bilan, ainsi présenté, est parfait ; à l'origine de la partie double il pouvait suffire aux capitalistes ; cependant, bien vite, ces derniers ont voulu non seulement connaître leur bénéfice mais également *expliquer sa genèse* ; ils ont donc pris progressivement l'habitude de faire figurer au-dessous (ou à côté) du chiffre de bénéfice les deux mouvements qui expliquent son apparition : c'est ce que nous avons fait au bilan présenté en faisant figurer la différence 880 – 600.

Par la suite, le nombre et la complexité des mouvements générateurs du résultat sont devenus tels que les capitalistes ont jugé plus rationnel de créer un *document spécifique* pour présenter la genèse du résultat : ainsi est né ce qu'on appelé ultérieurement le compte de pertes et profit (*profit and loss statement* des Anglo-Saxons).

Ce compte est un tableau comportant deux colonnes :

- la colonne de droite, par convention, est réservée aux mouvements générateurs d'un résultat positif ou « produits » (*revenue* en anglais) ;
- la colonne de gauche, est réservée aux mouvements générateurs d'un résultat négatif, c'est-à-dire aux « charges » (*expenses* en anglais). Dans le cas d'une vente, dans le système comptable anglo-saxon :
 - les produits sont constitués par le montant des ventes ou, plus cursivement, par les « ventes » ;
 - les charges sont constituées par le montant du coût de production des produits vendus (le fameux *cost of goods sold* des anglo-saxons).

Compte tenu de ces informations, le compte de pertes et profits (ou compte de résultat selon la terminologie française) de l'entreprise X pour la période du 1^{er} mars N jusqu'à la phase de la vente serait le suivant :

Compte de pertes et profits du 1.1.N au 29.3.N			
Charges			Produits
Coût de production vendus (<i>cost of goods sold</i>)	600	Ventes (<i>sales</i>)	880
Résultat	280		

Une autre présentation très courante et plus facile à comprendre pour un non comptable serait la suivante (présentation « verticale » au lieu de la présentation « horizontale ») :

Ventes	880
– Coût de production des produits vendus	600
= Résultat	280

L'expérience prouve que, parfois, il est difficile de comprendre pourquoi on trouve le résultat à la fois au bilan et au compte de résultat. Mais l'histoire permet

de voir que le compte de résultat est un « morceau du bilan », morceau qui ne s'est détaché que pour pouvoir mieux expliquer la genèse du résultat grâce à l'enregistrement des flux de charges et de produits, qu'il était difficile de faire figurer au bilan.

Remarque

Nous avons fait figurer, comme cela est l'usage dans la comptabilité anglo-saxonne, pour ce qui est des comptes de résultats publiés, une rubrique de charge très « compacte » : le coût de production des produits vendus. Toutefois, le comptable anglo-saxon dispose généralement des informations pour « éclater » cette charge en diverses composantes matières, services, amortissements, salaires, etc.

Dans le cas de X il suffit de prendre les deux tiers des composantes du coût de production total pour trouver les composantes du coût de production des produits vendus : on obtient donc :

Coût des matières (« vendues »)	$180 \times \frac{2}{3} =$	120
Coût des services (« vendus »)	$60 \times \frac{2}{3} =$	40
Coût du travail (salaires « vendus »)	$620 \times \frac{2}{3} =$	413,3
Coût des amortissements (« vendus »)	$40 \times \frac{2}{3} =$	26,7
Coût total de production des produits vendus		= 600

Si cette information n'est pas souvent communiquée dans les comptes de résultat anglo-saxons publiés c'est généralement pour des raisons tenant au secret des affaires.

Section

8

LA PHASE DU TRANSPORT ET DE LA COMMERCIALISATION¹

Pour livrer ses produits, l'entreprise X s'est adressée à une entreprise de distribution qui effectue la livraison le 30 mars N. Ce même jour, X reçoit de cette entreprise une *facture* (non réglée) d'un montant égal à 40. Que faut-il faire en comptabilité ?

La prestation de services a été effectuée par l'entreprise de distribution : elle est donc *due* (d'autant que la facture a été reçue). Selon les règles de la comptabilité en partie double, les dettes doivent donc être augmentées d'un montant de 40 (D ↗ 40). L'actif, lui, ne change pas puisque le service est *immédiatement*

1. En pratique, les opérations commerciales peuvent être antérieures à la vente (publicité par exemple), concomitantes ou postérieures (transport). Par simplification, on supposera qu'il n'y a ici qu'une opération de transport postérieure à la vente. Cette opération de transport, par ailleurs, n'est pas réalisée par l'entreprise elle-même mais par une autre entreprise. Si la première solution avait été retenue il y aurait eu, parmi les charges commerciales, des charges de salaires, de matières et d'amortissement.

consommé par la vente ; S' ne change pas non plus (pas de nouvelles ressources externes) : conclusion : ΔS doit diminuer de 40. Il y a bien des pertes correspondant à l'apparition d'une dette sans contrepartie. Le lecteur peut raisonnablement s'étonner : pourquoi, précédemment, les services consommés pour la production ont-ils été d'abord inscrits dans un actif (le stock des produits en cours) alors que les services (commerciaux) de transport donnent lieu à une perte immédiate ? La logique est la suivante ; dans le système anglo-saxon il n'y a de consommation véritable (c'est-à-dire de charge) qu'au stade de la vente. Dans ces conditions, les services consommés pour la production doivent être d'abord stockés tant que les productions correspondantes ne sont pas vendues : ils ne deviendront des charges (le coût des produits vendus) que lors de la livraison.

Quant aux services commerciaux, eux, ils sont consommés immédiatement (en principe¹) puisque leur fonction est d'assurer la vente.

Le bilan s'établit maintenant ainsi :

X Bilan au 30.3.N (après la vente)			
Actif			Passif
		<i>Capitaux propres</i>	3 240
		Capital	3 000
		Résultat	240
		(880 – 600 – 40)	
Actif inchangé (cf. bilan précédent)		<i>Dettes</i>	7 860
		Emprunt bancaire	7 200
		Dettes sociales	620
		Dettes fournisseurs	40
Total de l'actif	11 100	Total du passif	11 100

Les propriétaires de X ont dû céder une partie du profit enregistré lors de la vente à l'entreprise distributrice : cette réduction de leur profit est analysée comme une charge commerciale ou charge de distribution (*marketing expense*). Bien entendu, dès lors que le bénéfice a été modifié au bilan, il doit être modifié au compte de résultat de la période (qui se prolonge, rappelons le, jusqu'au 31 mars N). D'où les présentations verticale et horizontale suivantes du compte de résultat :

1. En fait, certaines dépenses commerciales, comme celles qui concernent des dépenses de publicité, pourraient être stockées au bilan si elles concernent plusieurs périodes comptables et « amorties » ensuite (voir sur ce point le chapitre 31). Cependant, très souvent, les dépenses de type commercial sont immédiatement consommées.

Présentation horizontale Compte de résultat du 1.3.N au 30.3.N			
Charges		Produits	
Coût de production des produits vendus	600	Ventes (sales)	880
Coûts commerciaux	40		
Résultat	240		
Total	880	Total	880

Présentation verticale			
Ventes		880	
Coût de production des produits vendus		(600)	
Coûts commerciaux		(40)	
Résultat		240	

Section

9

LA PHASE DE L'ENCAISSEMENT DES CRÉANCES ET DU RÈGLEMENT DES DETTES¹

À l'issue du cycle, dans ce cas particulier le 31 mars N, l'entreprise X encaisse le produit de ses ventes et peut alors régler son personnel et ses fournisseurs :

- le règlement des ventes provoque à l'actif une disparition des créances (A ↘ 880) et une augmentation correspondante des disponibilités (A ↗ 880) ;
- le règlement des dettes sociales et dettes fournisseurs provoque la disparition de ces dettes (D ↘ 660) et la diminution concomitante des disponibilités (A ↘ 660).

Après ces opérations le bilan est le suivant :

X Bilan au 31.3.N (après règlement)			
Actif		Passif	
Immobilisations corporelles	9 760	Capitaux propres	3 240
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	Résultat	240
Stocks et en cours	340	Dettes	7 200
Stocks de matières	40	Emprunt bancaire	7 200
Stocks d'en cours de production	300		
Disponibilités	340		
Banque	340		
Total de l'actif	10 440	Total du passif	10 440

On remarque que les opérations de règlement *n'ont aucune incidence sur le résultat* (elles ne font jouer que des comptes d'actif et de dettes). Cela résulte de l'application

1. Bien entendu, une entreprise qui a un stock de liquidités peut régler à tout moment ses dettes. Il en va ainsi parce que plusieurs cycles relatifs à plusieurs opérations sont enchevêtrés : nous ne pouvons ici décrire cette complexité de la réalité.

du système selon lequel le résultat est enregistré au stade de la vente par comparaison des produits (même non encaissés) et des charges (même non décaissées) : au stade du règlement le résultat ne peut être enregistré une deuxième fois.

La conséquence de cette neutralité des opérations de trésorerie sur le résultat est que le compte de résultat ne subit aucune modification.

Section

10

LA PHASE DE LA RÉPARTITION DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION

À la fin du mois, la comptabilité de l'entreprise X affiche un résultat de 240. C'est un résultat d'« exploitation » (en anglais operating income), ainsi appelé parce qu'il résulte des opérations du cycle d'exploitation.

Mais ce résultat n'est pas le résultat définitif des propriétaires car ces derniers vont devoir le partager avec deux autres « parties prenantes » : les prêteurs et l'État. Ce n'est qu'ensuite qu'ils obtiendront leur « résultat net » et qu'ils pourront soit le mettre en réserve, soit le distribuer.

Les prêteurs vont exiger une rémunération des capitaux qu'ils ont prêtés. En admettant que le taux d'intérêt des capitaux empruntés est de 1 % par mois (ce qui correspond à 12 % par an) et que le règlement de ces intérêts s'effectue à la fin de chaque mois, l'entreprise X va devoir payer aux banquiers prêteurs une somme de 72 ($1\% \times 7\,200$) ce qui va réduire ses disponibilités ($A \searrow 72$) et son résultat ($\Delta S \searrow 72$).

L'État va imposer le résultat de l'entreprise X (si cette dernière est une société) ; généralement, ce qui est imposé c'est le résultat d'exploitation déduction faite des intérêts versés aux prêteurs, soit 168 ($240 - 72$) dans le cas présent¹. Si le taux d'imposition est de 40 %, par exemple, l'impôt sera égal à 67.

Nous supposons ici (contrairement aux pratiques courantes) que l'impôt est réglé immédiatement à chaque fin de mois. Dans ce cas, il va y avoir, comme dans le cas des intérêts, une diminution des disponibilités ($\Delta A \searrow 67$) et une diminution du résultat ($\Delta S \searrow 67$).

1. En général, dans tous les pays, y compris les pays anglo-saxons, les règles de détermination du résultat imposable ne sont pas forcément les mêmes que celles gouvernant la détermination du résultat comptable ; il se peut par exemple que pour le calcul de l'impôt l'amortissement fiscal soit égal à 60 (contre 40 à l'amortissement comptable). Nous ferons abstraction de ce problème. Soulignons, toutefois, qu'en principe, un comptable anglo-saxon, à la différence d'un comptable français ne fait jamais figurer en comptabilité les évaluations spécifiques à la fiscalité ; en d'autres termes l'amortissement comptable restera égal à 40 même si l'amortissement fiscal est de 60 (ce dernier montant servant uniquement au calcul de l'impôt) (voir le chapitre 13).

À l'issue de ces opérations, on obtient le résultat net des propriétaires (*avant distribution*) qui apparaît ainsi au bilan et au compte de résultat :

X Bilan au 31.3.N (avant distribution du résultat net)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 101
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	Résultat net	101
<i>Stocks et en cours</i>	340	<i>Dettes</i>	7 200
Stocks de matières	40	Emprunt bancaire	7 200
Stocks de produits finis	300		
<i>Disponibilités</i>	201		
Banque	201		
Total de l'actif	10 301	Total du passif	10 301

X Compte de résultat mars N (présentation horizontale)			
Charges		Produits	
Coût de production des produits vendus	600	Ventes	880
Coûts commerciaux	40		
Charge d'intérêt	72		
Charge d'impôt	67		
Résultat net	101		
Total	880	Total	880

X Compte de résultat mars N (présentation verticale)	
Ventes	880
Coût de production des produits vendus	(600)
Coûts commerciaux	(40)
Charge d'intérêt	(72)
Charge d'impôt	(67)
Résultat net	101

En Europe continentale, lorsqu'on pratique ce type de comptabilité, c'est le cas par exemple de bon nombre d'entreprises hollandaises, ces documents sont considérés comme finaux et publiés tels quels : ils mettent l'accent sur le résultat net de l'entreprise à partir duquel on peut calculer la rentabilité des capitaux propres¹. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, il est d'usage de publier un bilan et un compte de pertes profits qui font apparaître le « sort » du résultat : sa distribution.

1. Dans le cas de X cette rentabilité s'élève à 3,36 % $\left(\frac{101}{3\,000}\right)$ pour le mois de mars N (ce qui est excellent !).

Le résultat net est donc le « vrai » résultat pour les propriétaires mais ces derniers peuvent opter pour deux solutions *extrêmes* :

- ils peuvent le laisser dans l'entreprise. Pour révéler clairement cette solution il est d'usage, au bilan, de transférer le bénéfice du poste de capitaux propres « résultat » à un autre poste des capitaux propres appelé « réserves » (retained earnings en anglais) ; dans ce cas, l'entreprise conserve toutes les ressources accumulées pour une expansion et son bilan et son compte de résultat ne subissent aucune modification (hormis l'aspect formel indiqué avant) ;
- ils peuvent aussi décider de le distribuer¹. Dans ce cas, le résultat, ou plutôt son équivalent monétaire (s'il y a de l'argent en caisse), va être transféré du patrimoine de l'entreprise au patrimoine personnel des propriétaires. C'est cette hypothèse que nous allons retenir dans le cas de X. Les disponibilités vont donc être diminuées de 101 (A ↘) et le résultat va disparaître du passif en tant que ressource consommée ($\Delta S \searrow$). Après cette distribution (ou répartition) du résultat net le bilan et le compte de résultat seront les suivants :

X Bilan au 31.3.N (présentation horizontale)			
Charges		Produits	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 000
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	<i>Dettes</i>	7 200
<i>Stocks et en cours</i>	340	Emprunt bancaire	7 200
Stocks de matières	40		
Stocks de produits finis	300		
<i>Disponibilités</i>	100		
Banque	100		
Total de l'actif	10 200	Total du passif	10 200

Compte de résultat du mois de mars N (présentation verticale)	
Ventes	880
Coût de production des produits vendus	(600)
Coûts commerciaux	(40)
Charge d'intérêt	(72)
Charge d'impôt	(67)
Résultat net	101
Dividendes distribués	(101)
Résultat mis en réserve	0

C'est donc ce bilan et ce compte de résultat qui seront publiés au titre de la période de mars N dans les pays anglo-saxons : lors de l'exercice suivant, celui d'avril N le bilan à fin mars N sera repris comme base de départ d'une nouvelle période compta-

1. Bien entendu la distribution peut être partielle ce qui est le cas le plus fréquent en pratique. Mais nous retiendrons ici le cas d'une distribution totale.

ble. Le compte de résultat de mars N sera, lui, « classé dans les archives » : en avril il faudra ouvrir un nouveau compte de résultat.

Section

11

LA REPRISE DU CYCLE

Le lecteur peut s'interroger à juste titre sur les conditions de la reprise du cycle. Il est vrai qu'au sortir de la phase de l'approvisionnement l'entreprise disposait de terrain pour 5 000, d'équipements (neufs) pour 4 800, de stocks de matières pour 220 et de disponibilités pour 180. Si l'on fait abstraction des terrains il ne semble pas, au vu des chiffres de l'actif établi à fin mars, que la continuité de l'exploitation soit possible. En réalité il faut tenir compte du fait que les stocks de produits finis n'ont pas été complètement vendus (ce qui signifie que le cycle n'est pas totalement achevé). Si nous admettons que ces produits finis seront vendus à un prix minimum de 300 (sans bénéfice ni perte) les disponibilités, d'un montant de 400, permettront de rénover les équipements (dépense de 40), de renouveler le stock de matières (dépense de 180) et de conserver en banque 180. Le cycle pourra alors continuer à l'identique.

8

LA COMPTABILITÉ DUALISTE FRANÇAISE

La comptabilité française traditionnelle distingue la comptabilité générale et la comptabilité analytique : on peut dire que c'est une comptabilité à deux circuits. Pour montrer la différence avec la comptabilité anglo-saxonne (mono-circuit) nous allons reprendre l'exemple de l'entreprise X en tenant compte d'abord de la comptabilité générale, puis de la comptabilité analytique. Auparavant, compte tenu de la spécificité de la comptabilité générale française, nous allons approfondir quelque peu ses caractéristiques fondamentales.

-
Section 1	■	Les principes de la comptabilité générale française
Section 2	■	Application des principes de la comptabilité générale française
Section 3	■	La comptabilité analytique française
-

Section 1

LES PRINCIPES DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE FRANÇAISE¹

La comptabilité générale française repose sur le système de l'inventaire intermittent et privilégie la production globale comme concept de produit ; il découle de ces deux premiers principes que les charges sont classées par nature et relatives à la production.

1. Il ne s'agit pas ici des principes d'évaluation, qui seront traités ultérieurement (voir infra, les chapitres 11 à 16) mais des principes qui gouvernent les aspects formels (formulation du circuit).

1 Le système de l'inventaire intermittent (des stocks)

Nous allons user d'un exemple tiré de la vie courante pour nous faire mieux comprendre.

Comment un automobiliste peut-il mesurer la consommation d'essence de sa voiture sur une certaine distance ? Il dispose de deux moyens très différents :

- *le premier moyen* consiste à munir sa voiture d'un dispositif électronique qui indique en permanence le volume des flux sortant du réservoir d'essence. C'est un moyen sophistiqué, cher, mais qui permet un *contrôle* à tout moment de la façon de conduire (accélération intempestive, etc.) ;
- *le second moyen* consiste à faire le plein du réservoir au départ, à rouler pendant une certaine distance jusqu'à ce que le réservoir soit peu rempli et à refaire un plein : la consommation d'essence sur la distance considérée est alors indiquée par la quantité de carburant achetée lors de ce dernier remplissage du réservoir. Ce moyen plus traditionnel, moins cher, ne permet de vérifier les consommations qu'en fin de parcours, ou tout au moins à certaines périodes.

Le premier système est celui de l'inventaire permanent des stocks qu'utilise la comptabilité moniste : les consommations sont obtenues à tout moment par observation des sorties de stock

$$\text{Consommations} = \text{Sorties de stocks}$$

Le second système est celui de l'inventaire intermittent des stocks qu'utilise la comptabilité générale française : on part d'un stock initial (S_i) connu lors du dernier bilan¹, on ajoute les achats (A) de la période² puis en fin de période on fait l'inventaire du stock final (S_f) et on retranche ce stock final de la somme du stock initial et des achats : on obtient alors, indirectement, la consommation recherchée³.

$$\text{Consommation} = \text{Stock initial} + \text{Achat} - \text{Stock final}$$

En fait, le comptable français procède légèrement différemment ; en cours de période, il ne se soucie pas des stocks et enregistre seulement les achats (au sens large : achats de matières, de force de travail, etc.) qui passent systématiquement en charge (en consommation) que *ces achats soient réellement consommés ou non*. Puis, en fin de période, le comptable ajoute aux achats le stock initial⁴ et retranche le stock final (qu'il obtient par inventaire).

1. Dans l'exemple de l'automobile, c'est le résidu dans le réservoir au début.

2. C'est la quantité versée au début de période pour avoir le plein.

3. Dans l'exemple de l'essence, le stock final est indirectement retranché par la constatation de la quantité versée pour avoir le nouveau plein.

4. Ce stock est celui du dernier bilan établi.

La formule corrigée est donc :

$$\text{Consommations} = \underbrace{\text{Achats}}_{\text{(enregistrés en cours de période)}} + \underbrace{(\text{Stock initial} - \text{Stock final})}_{\text{(enregistrés en fin de période)}}$$

La « vie », dans la comptabilité générale française, est donc marquée par deux périodes bien différentes :

- *en cours de période*, tous les achats stockables sont traités, en quelque sorte fictivement, comme des charges : il n'y a pas à réfléchir sur la véritable nature de ces achats (stock, consommation...) ; cette tâche d'enregistrement, très simple peut être confiée à un comptable de qualification moyenne ;
- *en fin de période*, ce sont les « opérations d'inventaire », opérations délicates car il faut estimer le stock final. Ces opérations, traditionnellement, étaient confiées et le demeurent encore dans de petites et moyennes entreprises, à un expert : le chef comptable ou l'expert-comptable.

Il y a incontestablement quelque chose de « taylorien » dans cette organisation qui marque non seulement la pratique mais aussi la pédagogie française¹.

2 La production globale comme concept de produit

Dans la comptabilité anglo-saxonne, nous l'avons vu, les *ventes* sont le concept essentiel de produits ; il en découle très logiquement que les charges sont relatives à ces ventes : ce sont notamment les coûts de production des produits *vendus* (et non pas fabriqués).

Compte de résultat anglo-saxon	
Charges	Produits
Coût de production des ventes	Ventes

Dans la comptabilité française il en va autrement. Sous l'influence des macro-économistes, notamment des spécialistes de la comptabilité nationale, les auteurs du Plan comptable de 1999, pour ce qui est des comptes individuels, (et non des comptes consolidés) ont privilégié une autre notion de produit : celle de la production globale qui comprend non seulement les ventes (la production vendue) mais aussi la production stockée de la période et, éventuellement, la production immobilisée (production d'immobilisations par l'entreprise elle-même).

Il en découle, tout aussi logiquement, que les charges en regard de cette production globale ne peuvent pas être, comme dans la comptabilité anglo-saxonne, des

1. Les exercices de comptabilité générale en France comportent généralement deux parties : les opérations de la période (achats, ventes, paye) et les opérations d'inventaire de fin de période. Cette dichotomie est beaucoup moins marquée dans la pédagogie anglo-saxonne.

charges relatives aux ventes mais des charges (consommations) relatives à la production globale.

Compte de résultat français	
Charges	Produits
Charges relatives à la production globale	Ventes + Production stockée + Production immobilisée

3 Le classement des charges par nature

La comptabilité anglo-saxonne « débouche » généralement sur un classement des charges par fonctions (coût de production des ventes pour la fonction production, coûts commerciaux pour la fonction commerciale, coûts administratifs pour la fonction administrative, coûts financiers pour la fonction financière, etc.). Ce mode de classement est lié au fait que la comptabilité anglo-saxonne, en tant que système moniste, appréhende les grandes fonctions de l’entreprise. La comptabilité générale française des comptes individuels ne peut pas (et ne veut pas d’ailleurs) appréhender ces fonctions puisqu’elle est bâtie sur le système de l’inventaire intermittent : il est impossible de suivre les coûts de production sans un suivi des stocks.

Dans ces conditions, le mode de classement des charges qui s’impose est celui de la nature de ces charges. Il y a plusieurs conceptions de la nature des charges ; sans entrer dans une discussion complexe sur la définition du concept de nature nous dirons que depuis 1982 la comptabilité française distingue, schématiquement¹, les consommations de matières, de services, de force de travail (salaires et traitements) et d’équipements (amortissements). Seules donc les natures des charges vont être appréhendées : le comptable général français ne se souciera pas de savoir vers quelles fonctions, quels produits, elles seront « dirigées ». Soulignons en outre que cette analyse des charges par nature est agencée de façon à connaître facilement la valeur ajoutée (optique macroéconomique).

Section

2

APPLICATION DES PRINCIPES
DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE FRANÇAISE

Deux types d’opérations devront être distinguées : les opérations en cours de période et les opérations d’inventaire.

1 Les opérations en cours de période

Reprenons les dix phases distinguées lors de l’étude du modèle anglo-saxon.

1. Voir plus plus de détail le chapitre 38.

1.1 La phase du financement

La comptabilité générale française ne se distingue de la comptabilité anglo-saxonne qu'en ce qui concerne le traitement des *stocks* ; la phase du financement, dans la mesure où elle ne fait pas intervenir ces éléments, sera donc traitée, en principe, de la même façon dans les deux systèmes comptables. Nous ne reproduirons donc pas le bilan à l'issue de cette phase.

1.2 La phase de l'investissement

Ici encore l'investissement, au sens de l'investissement en immobilisation, ne concerne pas les stocks ; un achat d'immobilisations (terrains, constructions, équipements...) sera donc comptabilisé, pour l'essentiel, de la même façon dans les deux types de comptabilités. La comptabilité générale française traite donc les achats d'immobilisations selon le système de l'inventaire permanent (les immobilisations étant inscrites à l'actif lors de leur achat) : cette pratique est vraisemblablement due au fait que les mouvements d'immobilisations sont plus rares que ceux des stocks et donc plus faciles à traiter.

Le bilan, à l'issue de la phase d'investissement, est donc le même dans les deux systèmes ; nous ne le reproduirons pas non plus.

1.3 La phase de l'approvisionnement

Cette fois-ci nous sommes en présence d'une opération d'achat de matières premières qui concerne *a priori* les stocks de l'entreprise.

Le comptable anglo-saxon avait diminué la banque et augmenté les stocks (à l'actif).

Le comptable français va également diminuer la banque (qui n'est pas un stock). Par contre, il ne peut, selon le système de l'inventaire intermittent, « toucher » aux stocks¹. Il va donc considérer (fictivement) que les matières achetées ont été immédiatement et totalement consommées ce qui va créer une perte (résultat négatif) au bilan².

X Bilan au 1.3.N
(après l'achat des matières)

Actif			Passif		
<i>Immobilisations corporelles</i>		9 800	<i>Capitaux propres</i>		2 780
Terrains	5 000		Capital	3 000	
Équipements	4 800		Résultat	- 220	
<i>Stocks et en cours</i>		0	<i>Dettes</i>		7 200
<i>Disponibilités</i>		180	Emprunt bancaire	7 200	
Banques	180				
Total de l'actif		9 980	Total du passif		9 980

1. Rappelons que, le cas échéant, ces stocks sont ceux du dernier bilan établi ; dans le cas de X ils sont nuls puisque l'entreprise vient d'être créée ; nous avons inscrit pour mémoire le chiffre zéro.
2. Mathématiquement, si A diminue de 220 (banque) et si S' et D sont constants, ΔS diminue de 220.

Toute perte dans un bilan doit être expliquée par une charge dans un compte de résultat. Une opération d'achat de matières (premières ou non) se traduit donc systématiquement par l'inscription d'une charge (consommation) dans le compte de résultat de la période. Généralement, cette charge est inscrite sous la rubrique « Achats de matières ».

D'où le compte de résultat suivant :

X Compte de résultat mars N (présentation horizontale)			
Charges			Produits
Achats de matières	220	Perte ¹	220
X Compte de résultat de mars N (présentation verticale)			
Produits			néant
Charges (Achats de matières)			- 220
Résultat (perte)			- 220

En résumé pour un comptable français un achat est synonyme de charges alors que pour un comptable anglo-saxon il est synonyme de stock.

1.4 La phase de l'embauche du personnel

Les observations que nous avons faites lors de l'étude du modèle anglo-saxon sont valables pour le modèle français ; nous ne reviendrons donc pas sur cette question.

1.5 La phase de la production

Lors de cette phase, le comptable anglo-saxon doit ouvrir un poste de stock de produits en cours pour chaque fabrication et tenir compte de la consommation du stock de matières. Le comptable français qui ne « voit » pas les stocks en cours de période n'effectue pas tout ce travail et se contente d'enregistrer les mouvements qui ne concernent pas les stocks.

- En ce qui concerne la consommation de matières le comptable français n'a « que faire » de cette information qui ne lui est d'aucune utilité².
- L'achat de *services*, lui, doit être évidemment enregistré en diminution du poste disponibilités, mais la contrepartie n'est pas, comme dans le système anglo-saxon, portée au poste stocks de produits en cours mais au poste pertes³ ; bien entendu, on doit expliquer cette perte par une charge au compte de résultat sous la mention « charges de services » ou, plus généralement, « charges externes ».

1. Le lecteur pourra s'étonner de trouver des pertes dans la colonne des produits ! Cette pratique se justifie par la nécessité d'équilibrer les deux côtés du compte de résultat (balance oblige !).

2. On remarquera d'ailleurs qu'il n'y a plus rien à consommer puisque tous les achats sont déjà passés en charge et que le stock initial (s'il existe) est intangible.

3. Même raisonnement que pour les achats de matières : si *A* diminue (disponibilités) et si *S'* et *D* sont constants, ΔS doit diminuer.

- L'achat de la *force de travail* (les salaires) est lui aussi traité comme les achats de matières et de services ; rappelons que dans le cas de X ces salaires ne sont pas payés le 20 mars : le comptable français – tout comme son homologue anglo-saxon, va donc devoir augmenter les dettes de l'entreprise ; mais au lieu d'augmenter en contrepartie le stock de produits en cours, il va augmenter les pertes au bilan¹.

On notera, à ce propos, qu'il y a généralement une différence temporelle d'enregistrement entre les différents achats : alors que les factures d'achat de matières et de services sont enregistrées jour par jour, sinon heure par heure (pour bien savoir où on en est du point de vue des dettes), les états de salaires ne sont enregistrés qu'au moment de la paye, c'est-à-dire, le plus souvent, en fin de mois².

- Reste le problème des amortissements ; en principe, rien n'empêche le comptable « général » de diminuer tous les jours la valeur des immobilisations (attention ce n'est pas un poste de stock !) et de comptabiliser, en contrepartie, une perte³ ; mais pourquoi faire ce travail fastidieux alors que la comptabilité générale française ne sert pas à suivre la progression de la production ; dans la pratique, en toute logique, les charges d'amortissements, à la différence de celles de matières, de services et de salaires ne sont jamais comptabilisées en cours de période mais traitées comme des opérations d'inventaire en fin de période, c'est-à-dire en fin de mois si la période est mensuelle et en fin d'année si la période est annuelle : c'est tellement plus simple ! Nous suivrons ici ce principe de simplicité et nous n'enregistrerons au cours de la période de production (du 1^{er} mars N au 28 mars N) que les achats de matières, de services et de force de travail.

S'il en est ainsi, à la fin de la phase de production, le bilan se présente ainsi :

X Bilan au 28.3.N (après la phase de production)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 800	<i>Capitaux propres</i>	2 100
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 800	Perte	– 900
<i>Stocks et en cours</i>	0	<i>Dettes</i>	7 820
<i>Disponibilités</i>	120	Emprunt bancaire	7 200
Banques	120	Dettes sociales	620
Total de l'actif	9 920	Total du passif	9 920

1. Cette fois-ci, du fait du paiement à crédit, D augmente (dettes sociales) et ΔS diminue (S' et A étant constants).
2. Pourquoi le comptable « général » se « fatiguerait-il » à enregistrer tous les jours les salaires dus alors qu'il sait que sa comptabilité ne sert pas au contrôle de gestion ? Il doit, par contre les enregistrer au moins une fois par mois (même si la période comptable est annuelle) sinon « certains » se rappelleraient à son bon souvenir !
3. Toujours le raisonnement traditionnel : si A diminue (immobilisations) et si D et S' sont constants, ΔS doit diminuer.

La perte de 900 est expliquée par le compte de résultat suivant :

X Compte de résultat mars N (présentation horizontale)			
Charges		Produits	
Achats de matières	220	Pertes	900
Achats de services	60		
Charges sociales	620		
Compte de résultat de mars N (présentation verticale)			
Produits		néant	
Achats de matières		– 220	
Achats de services		– 60	
Charges sociales		– 620	
Résultat (perte)			– 900

1.6 La phase du stockage des produits finis

Le transfert des produits en cours au stock de produits finis ne concerne évidemment que la comptabilité anglo-saxonne.

1.7 La phase de la vente

Rappelons que le comptable anglo-saxon avait dû faire deux opérations au bilan :

- la sortie des produits du stock de produits finis ;
- l'entrée d'une créance correspondant au prix de vente.

Le comptable général français ne va évidemment pas prendre en considération les sorties de stock ; par contre, il va enregistrer de la même façon que son homologue anglo-saxon l'entrée de la créance au bilan : il va donc y avoir augmentation du poste d'actif créances et du même coup augmentation du résultat au passif expliquée au compte de résultat par un produit (les ventes¹).

X Bilan au 29.3.N (après la phase de la vente)			
Actif		Passif	
Immobilisations corporelles	9 800	Capitaux propres	2 980
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 800	Perte	– 20
Stocks et en cours	–	Dettes	7 820
Créances	880	Emprunt bancaire	7 200
Créances clients	880	Dettes sociales	620
Disponibilités	120		
Banques	120		
Total de l'actif	10 800	Total du passif	10 800

1. Dans la terminologie officielle du Plan comptable général on distingue plusieurs types de ventes ; les ventes de produits fabriqués portent le nom de production vendue au compte de résultat. Toutefois, dans la mesure où les documents de synthèse du Plan comptable général n'ont pas été étudiés, nous conserverons le vocable « ventes ».

X Compte de résultat mars N
(présentation horizontale)

Charges			Produits
Achats de matières	220	Ventes	880
Achats de services	60	Pertes	20
Charges sociales	620		
	900		900

X Compte de résultat mars N
(présentation verticale)

Ventes	880
Achats de matières	– 220
Achats de services	– 60
Charges sociales	– 620
Résultat (perte)	– 20

1.8 La phase du transport et de la commercialisation

Dans le cas de X cette phase est marquée par l'arrivée d'une facture de services de transport. Nous avons vu précédemment que, compte tenu de son caractère commercial, cette facture, dans la comptabilité anglo-saxonne, n'est pas stockée et est passée en charges. Il en va fondamentalement de même dans la comptabilité générale française : on va donc, d'une part, augmenter le poste dettes au bilan (et enregistrer une perte à due concurrence) et, d'autre part, inscrire une nouvelle charge au compte de résultat. Il existe cependant une différence résultant de la classification des charges : dans la comptabilité anglo-saxonne la charge de transport est isolée au sein des coûts commerciaux (principe de la classification des charges par fonctions) ; dans la comptabilité générale française, par contre, cette charge est regroupée avec toutes les autres charges de services (quelle que soit leur fonction) dans une rubrique de charges par nature « charges de services » ou « charges externes ».

X Bilan au 30.3.N

Actif			Passif
		<i>Capitaux propres</i>	2 940
		Capital	3 000
		Résultat	– 60
Actif inchangé (cf. le bilan précédent)		<i>Dettes</i>	7 860
		Emprunt bancaire	7 200
		Dettes sociales	620
		Dettes fournisseurs	40
Total de l'actif	10 800	Total du passif	10 800

X Compte de résultat mars N
(présentation horizontale)

Charges		(présentation horizontale)		Produits	
Achats de matières	220	Ventes		880	
Charges de services	100	Pertes		60	
Charges sociales	620				
	<u>940</u>			<u>940</u>	

X Compte de résultat mars N
(présentation verticale)

Ventes	880
Achats de matières	– 220
Charges de services	– 100
Charges de personnel	– 620
Résultat (perte)	– 60

1.9 La phase de l'encaissement des créances et du règlement des dettes d'exploitation

Dans la mesure où ces opérations de trésorerie ne concernent pas les stocks, leur enregistrement est strictement identique dans les deux comptabilités anglo-saxonne et française. Compte tenu de ces opérations, le bilan de X se présente ainsi dans la comptabilité générale française (le compte de résultat n'étant pas modifié nous ne le reproduirons pas).

X Bilan au 31.3.N

Actif			Passif		
Immobilisations corporelles		9 800	Capitaux propres		2 940
Terrains	5 000		Capital	3 000	
Équipements	4 800		Résultat	– 60	
Stocks et en cours		0	Dettes		7 200
Disponibilités		340	Emprunt bancaire	7 200	
Banques	340				
Total de l'actif		10 140	Total du passif		10 140

À l'issue de cette phase de règlements, les principales opérations du « cours de la période » (selon la philosophie qui sous-tend la technique de l'inventaire intermit- tent) ont été enregistrées. Schématiquement, on peut dire que tout achat (à l'except- ion des achats d'immobilisations) a été passé en charges et que les stocks sont restés au niveau qu'ils avaient lors du début de période¹. Bien entendu, le bilan actuel ne reflète absolument pas la véritable situation de l'entreprise ; il faut donc le corriger (le « régulariser ») avant de dresser (et de publier) le bilan de fin de période : c'est le but des opérations d'inventaire.

1. Rappelons que dans l'exemple de X ces stocks « initiaux » figurent pour 0 au bilan du fait que l'entreprise vient d'être créée : c'est un cas particulier.

2 Les opérations d'inventaire

Au sens strict, les opérations d'inventaire ne concernent que la rectification des stocks ; au sens large elles englobent d'autres corrections ou, comme on dit « régularisations » telles que l'enregistrement des amortissements¹.

Nous commencerons par étudier la régularisation des amortissements avant d'aborder celle des stocks.

2.1 L'enregistrement des amortissements

Dans la technique de l'inventaire intermittent on calcule les amortissements de chaque équipement en bloc en fin de période sans se préoccuper de savoir si ces amortissements concernent telle ou telle fonction, tel ou tel produit, etc.

Nous supposerons que, dans le cas de X, le résultat de ce calcul aboutit, pour la période de mars N, à un montant global identique à celui que nous avons pris en considération dans la comptabilité anglo-saxonne, soit 40.

Ce montant va être déduit de la valeur des équipements (A diminue de 40). Comme par ailleurs S' et D restent constants on observera une diminution du résultat ($\Delta S \searrow 40$) qui sera expliquée par une charge : une charge qui porte le nom de « dotation aux amortissements »^{2, 3}.

D'où les documents de synthèse suivants :

X Bilan au 31.3.N (après amortissement)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	2 900
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	Perte	- 100
<i>Stocks et en cours</i>	0	<i>Dettes</i>	7 200
<i>Disponibilités</i>	340	Emprunt bancaire	7 200
Banques	340		
Total de l'actif	10 100	Total du passif	10 100

1. Nous verrons ultérieurement (chapitre 41) que d'autres régularisations sont nécessaires. Nous nous en tenons ici à l'essentiel.

2. On parle donc d'amortissement au niveau de la correction de l'actif du bilan et de dotation aux amortissements quand il s'agit de « doter » les charges de la période du surplus de charge d'amortissement. Il faut se « faire » au langage des comptables.

3. La dotation correspond à une consommation de l'équipement. Sur ce point il s'agit d'une pratique d'inventaire permanent des immobilisations. Mais les stocks ne sont pas concernés.

X Compte de résultat mars N (présentation horizontale)			
Charges		Produits	
Achats de matières	220	Ventes	880
Charges de services (externes)	100	Pertes	100
Charges de personnel	620		
Dotation aux amortissements	40		
	<u>980</u>		<u>980</u>

X Compte de résultat mars N (présentation verticale)	
Ventes	880
Achats de matières	– 220
Charges externes	– 100
Charges de personnel	– 620
Dotation aux amortissements	– 40
Résultat (perte)	– 100

2.2 La rectification des stocks de matières

L'objectif est de substituer aux stocks initiaux (de début de période) les stocks réels de fin de période (stocks finaux) résultant d'un inventaire ou du recours à des données fournies par la comptabilité analytique.

REPÈRES : La technique de l'inventaire permanent

Si l'entreprise dispose d'une comptabilité analytique, elle peut valoriser ses stocks à l'aide de la technique de l'inventaire permanent (quitte à le contrôler par un inventaire physique). Dans ce cas, c'est la loi, la comptabilité générale doit utiliser les données de la comptabilité analytique pour mettre au bilan les stocks finaux : on voit ainsi qu'il y a une liaison en fin de période entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique et qu'il est inexact d'affirmer que la comptabilité générale est purement « externe » (puisque'elle tient compte de phénomènes de stockage « internes »). Si l'entreprise n'a pas de comptabilité analytique, il ne lui reste pour seule solution que de faire un inventaire physique des stocks et d'essayer de les estimer à l'aide d'évaluations approximatives des coûts relatifs à ces stocks.

- *La première chose* à faire est d'éliminer l'« ancien » stock qui figurait au bilan initial, ce qui provoque une diminution de l'actif ($A \searrow$) et donc une diminution du résultat ($\Delta S \searrow$) qui doit être expliquée au compte de résultat par une charge.

Exceptionnellement, dans notre exemple, cette opération n'a pas lieu puisque le stock initial est nul ; nous la rappelons cependant pour mémoire en faisant figurer pour zéro la charge au compte de résultat (voir *infra*).

- *La seconde chose* à faire est de mettre le « nouveau » stock (stock final) au bilan (pour un montant de 40) ; ceci provoque une augmentation de l'actif ($A \nearrow 40$) et,

donc une augmentation du résultat $\Delta S \nearrow 40$) qui doit être expliquée par un produit au compte de résultat (nous verrons en fait qu'il s'agit, ce qui revient au même, d'une charge négative).

Une fois cette substitution opérée le bilan et le compte de résultat apparaissent comme suit :

X Bilan au 31.3.N (après amortissement)			
Actif		Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>	9 760	<i>Capitaux propres</i>	2 940
Terrains	5 000	Capital	3 000
Équipements	4 760	Résultat	– 60
<i>Stocks et en cours</i>	40	<i>Dettes</i>	7 200
Stock de matières	40	Emprunt bancaire	7 200
<i>Disponibilités</i>	340		
Total de l'actif	10 140	Total du passif	10 140

X Compte de résultat mars N (présentation horizontale)			
Charges		Produits	
Achats de matières	220	Ventes	880
Variation de stocks (0 – 40)	– 40	Pertes	60
Charges externes	100		
Charges de personnels	620		
Dotation aux amortissements	40		
	940		940

X Compte de résultat mars N (présentation verticale)	
Ventes	880
Achats de matières	– 220
Variation de stocks (matières (40 – 0)	+ 40
Charges externes	– 100
Charges de personnel	– 620
Dotation aux amortissements	– 40
Résultat (perte)	– 60

Le lecteur aura observé que le compte de résultat se trouve maintenant « doté » d'un nouveau poste au niveau des charges (le poste variation de stocks¹) et que ce poste est d'un montant négatif. Pour expliquer ce « phénomène » il faut revenir à l'équation fondamentale des consommations dans le système de l'inventaire intermittent :

$$\text{Consommations} = \text{Achats} + (\text{Stock initial} - \text{Stock final})$$

1. Le terme matières est implicite (on devrait préciser variation des stocks de matières).

Si l'on examine attentivement la structure des charges du compte de résultat on constate que la consommation de matières est bien exprimée selon les termes de cette équation ; en effet :

- à la première ligne des charges figurent les achats de matières ;
- à la deuxième ligne figure la « variation des stocks » de matières c'est-à-dire la différence entre le stock initial et le stock final $(0 - 40)$ ¹.

Dans le cas de X nous avons donc :

$$\begin{aligned} \text{Consommation de matières} = \\ 220 (\text{Achats}) + 0 (\text{Stock initial}) - 40 (\text{Stock final}) = 180 \end{aligned}$$

Rappelons que cette consommation passée en charge est la consommation relative à la production globale (et non, comme dans le modèle anglo-saxon, la consommation relative aux ventes).

Dans le cas de X, le stock initial est inférieur au stock final : la variation des stocks est donc négative et s'interprète comme une réduction des charges d'achat. Bien entendu, la situation inverse pourrait se produire : dans ce cas la variation des stocks serait de sens positif dans la présentation horizontale (et de sens négatif dans la présentation verticale).

2.3 La rectification des stocks de produits finis

Les principes sont les mêmes que ceux qui ont présidé à la conception des stocks de matières ; il y a cependant une présentation particulière au niveau du compte de résultat :

- *la première opération* est d'éliminer du bilan le stock initial : d'où une diminution de l'actif ($A \searrow$) et une diminution du résultat ($S \searrow$), cette dernière étant expliquée par une charge ou plus exactement, dans le Plan comptable de 1982, par un produit négatif, ce qui algébriquement revient au même (voir *infra*). Dans le cas de X le stock initial étant nul nous ne ferons figurer cette rectification que pour mémoire ;
- *la seconde opération* consiste à inscrire le stock final au bilan (à la place de l'« ancien » stock). Dans le cas de X il y a donc une augmentation de l'actif de 300 ($A \nearrow 300$) et, corrélativement, une augmentation du résultat ($S \nearrow 300$) expliquée par un produit au compte de résultat.

1. Lorsque le comptable enlève le stock initial de l'actif du bilan il l'ajoute aux charges ; lorsque le comptable met le stock final à l'actif il l'enlève des charges (en tant que consommation non réalisée). Le lecteur ne doit pas oublier que, généralement, il y a un stock initial qui est le stock du bilan possédant, stock surchargé pendant tout l'exercice et qu'il convient maintenant d'éliminer : ce stock figure pour 0 ici (cas particulier).

Le lecteur pourra trouver étrange que dans la présentation verticale des comptes la variation des stocks apparaisse pour un montant positif ; il faut bien comprendre que dans cette présentation les achats sont affectés du signe moins et que par conséquent une charge négative apparaît avec le signe plus.

Nous avons donc maintenant les documents de synthèse suivants :

X Bilan au 31.3.N
(après rectification des stocks de produits)

Actif			Passif	
<i>Immobilisations corporelles</i>		9 760	<i>Capitaux propres</i>	3 240
Terrains	5 000		Capital	3 000
Équipements	4 760		Résultat	240
<i>Stocks et en cours</i>		340	<i>Dettes</i>	7 200
Stock de matières	40		Emprunt bancaire	7 200
Stocks de produits finis	300			
<i>Disponibilités</i>		340		
Banque	340			
Total de l'actif		10 440	Total du passif	10 440

X Compte de résultat mars N
(présentation horizontale)

Charges			Produits	
Achats de matières	220		Ventes	880
Variation de stocks (0 – 40)	– 40		Production stockée (300 – 0)	300
Charges externes	100			
Charges de personnels	620			
Dotation aux amortissements	40			
Résultat	240			
	1 180			1 180

X Compte de résultat mars N
(présentation verticale)

Ventes	880
Production stockée (300 – 0)	300
Achats de matières	– 220
Variation de stocks (40 – 0)	+ 40
Charges externes	– 100
Charges de personnel	– 620
Dotation aux amortissements	– 40
Résultat	240

L'élément nouveau, au compte de résultat, est l'apparition d'un poste de production stockée (finie). Nous avons indiqué précédemment que depuis 1982 le modèle français de compte de résultat est basé (au niveau des produits) sur le concept de production globale. Pour obtenir la production globale il faut rajouter la production stockée à la production vendue (les ventes). Ceci se fait en ajoutant, du côté des produits, le stock final de produits finis et en retranchant le stock initial de produits finis.

Production stockée (de produits finis)	=	Stock final de de produits finis	–	Stock initial de produits finis ¹

1. Dans le cas de l'entreprise X, le stock initial de produits finis est nul : dans ce cas la production stockée se confond avec le stock final ; c'est évidemment un cas très particulier : en règle générale la production stockée qui est un flux (une variation) ne se confond pas avec un stock (un état à un moment donné).

2.4 La rectification des stocks de produits en cours

Les opérations que nous avons pratiquées pour la rectification des stocks de produits finis devront être appliquées *mutatis mutandis* aux stocks de produits en cours, le cas échéant. Dans le cas de X il n'y a pas de stocks de produits en cours en début de période et il n'y en n'a pas non plus en fin de période. Dans ce cas exceptionnel nous n'avons rien à faire.

Au terme de ces opérations d'inventaire, le résultat d'exploitation de l'entreprise s'élève à 240. Ce résultat est identique à celui que nous avons trouvé grâce à la comptabilité anglo-saxonne mais il n'a pas été obtenu de la même façon. Par ailleurs, sa présentation, ou plutôt son explication au niveau du compte de résultat, se fait d'une manière très différente de celle à laquelle les Anglo-saxons sont habitués (charges par nature relatives à la production globale et non charges par fonctions relatives à la production vendue). Nous reviendrons ultérieurement sur cette « énigme » : comment des comptes de résultats aussi différents peuvent livrer le même résultat ? Ce que nous voudrions souligner ici c'est que la différence de présentation entre les deux modèles de compte de résultat a été accentuée (sinon créée) par le Plan comptable de 1999. Avant, il était plus facile de « rapprocher » les deux modèles.

Schématiquement, le modèle de compte de résultat prévu par le Plan comptable de 1957 se présentait ainsi (avec les données relatives à l'entreprise X présentées selon la forme horizontale).

X Compte de résultat mars N			
Charges		Produits	
Stock initial de produits finis	0	Ventes	880
+ Stock initial de produits en cours	0		
+ Achats de matières premières	220		
+ Variation de stocks matière	– 40		
+ Charges externes	100		
+ Charges de personnel	620		
+ Dotations aux amortissements	40		
– Stock final de produits finis	– 300		
– Stock final de produits en cours	– 0		
Résultat	240		

Du côté des produits on a, comme dans le modèle anglo-saxon, les ventes.

Du côté des charges il est plus malaisé de percevoir le coût des produits vendus. Cependant, au-delà du détail, la structure des charges est ainsi conçue.

Stock de produits (en cours et finis) initiaux	0
+ Coût de production et de commercialisation de la période ¹	940
– Stock de produits (en cours et finis) finaux	– 300
= Coût des produits vendus	640

1. Somme des consommations de matières, de services, de force de travail, d'équipements, etc.

Bien entendu les 640 de coût (total) des produits vendus ne sont pas éclatés comme dans le modèle anglo-saxon entre un coût de production des ventes (600) et des coûts commerciaux (40) et ne sont obtenus qu'en fin de période : tout ceci résulte de l'utilisation de la technique de l'inventaire intermittent. Cependant, cette présentation rapproche considérablement les deux modèles : on peut dire, en schématisant, que le modèle de compte de résultat du Plan comptable de 1957 n'était pas autre chose que la *variante en inventaire intermittent du modèle de compte anglo-saxon*¹. Ces deux variantes montrent que le coût de production des produits vendus peut être obtenu de deux façons différentes :

- soit par l'observation des sorties de stocks de produits finis (technique « évoluée » de l'inventaire permanent) ;
- soit par correction des coûts de production globaux (de la production globale) par la variation des stocks de produits en cours et finis.

Le Plan comptable de 1982 a bouleversé la donne en orientant le compte de résultat français vers une autre philosophie ; un rapprochement avec le modèle anglo-saxon demeure possible, mais il est plus délicat à présenter.

Section

3

LA COMPTABILITÉ ANALYTIQUE FRANÇAISE²

La comptabilité française est, nous l'avons dit, dualiste : elle a besoin de deux morceaux pour être complète.

En effet, la comptabilité générale cesse de fonctionner au moment du stockage : elle se « refuse » à traiter les mouvements de stock dans leur « vie » quotidienne et, du même coup, passe en charge systématiquement tous les achats au sens large (sauf les achats d'immobilisations) ; il en résulte que l'activité de production n'est pas couverte par ce type de comptabilité : on ne sait rien sur ce qui se passe dans les « entrailles » de l'entreprise là où s'élaborent les fabrications. C'est à une deuxième comptabilité, la comptabilité analytique (comme on l'appelle le plus souvent) que va revenir l'honneur de fournir le « chaînon manquant ». Elle va remplir cette tâche en prévoyant une organisation de l'information, secrète, parallèle à la comptabilité générale, en reprenant les charges de la comptabilité générale, en déversant ces charges dans des stocks tenus selon la technique de l'inventaire permanent et, au

1. Certaines entreprises anglo-saxonnes qui ne pratiquent pas l'inventaire permanent des stocks publient un modèle de compte de résultat très proche du modèle prévu par le Plan comptable de 1957.

2. Il n'est pas question dans cet ouvrage d'aborder ne serait-ce que d'une façon sommaire la comptabilité analytique (voir sur ce point des ouvrages de base comme ceux de H. Bouquin). Le seul point qui nous intéresse ici est de montrer en quoi la comptabilité française est dualiste, ce qui implique, au minimum, la mention de l'existence de la comptabilité analytique.

débouché, en calculant le coût de production des produits vendus. Il suffira ensuite de comparer ce coût aux ventes (elles-mêmes reprises de la comptabilité générale) pour déterminer le résultat des différents produits.

Reprenons ces différents éléments :

1 Une organisation secrète et parallèle à la comptabilité générale

Le plus souvent, dans l'organisation traditionnelle française de la comptabilité, la comptabilité analytique est tenue séparément¹, avec des comptes spéciaux (non réglementés par le Plan comptable général²) tenus dans un service spécial par des responsables de formation et de compétence différente de celle des comptables « généraux » : c'est un monde à part qui n'est pas soumis, pour l'essentiel, à des obligations de publicité.

Dans le schéma de la page suivante, qui tente de visualiser grossièrement la coexistence des comptabilités générale et analytique, la séparation des deux comptabilités est symbolisée par un double trait vertical.

2 La reprise des charges de la comptabilité générale

La comptabilité analytique, pour faire le travail que n'a pas fait la comptabilité générale, va reprendre les charges de cette comptabilité générale (éventuellement en y mettant de l'ordre). Cette reprise s'effectue tout simplement, on le verra (chapitre suivant), en inscrivant ces charges (achats de matières, achats de services, achat de force de travail, amortissements, etc.) dans des comptes « réfléchis » spéciaux qui « appartiennent » au service comptabilité analytique ; ayant effectué cette reprise, la comptabilité analytique va alors travailler séparément sans être gênée par les obligations de la comptabilité générale. Dans le schéma précité nous avons inscrit les charges reprises dans des ronds figurant sur la partie gauche de la comptabilité analytique.

3 La tenue des stocks selon la technique de l'inventaire permanent

La comptabilité analytique va donc faire ce que la comptabilité générale n'a pas fait ; à l'instar de la comptabilité anglo-saxonne, elle va ouvrir des comptes de stocks et suivre leurs mouvements.

1. La séparation peut être vue de différentes façons : une des modalités classiques est de prévoir des comptes « réfléchis » (voir sur ce point le chapitre suivant réservé à la technique des comptes).

2. Le Plan comptable général ne donne en la matière que des conseils.

► Les stocks de matières premières

Ils auront pour entrée les achats de matières (et les stocks initiaux) repris de la comptabilité générale et en sortie les consommations correspondantes.

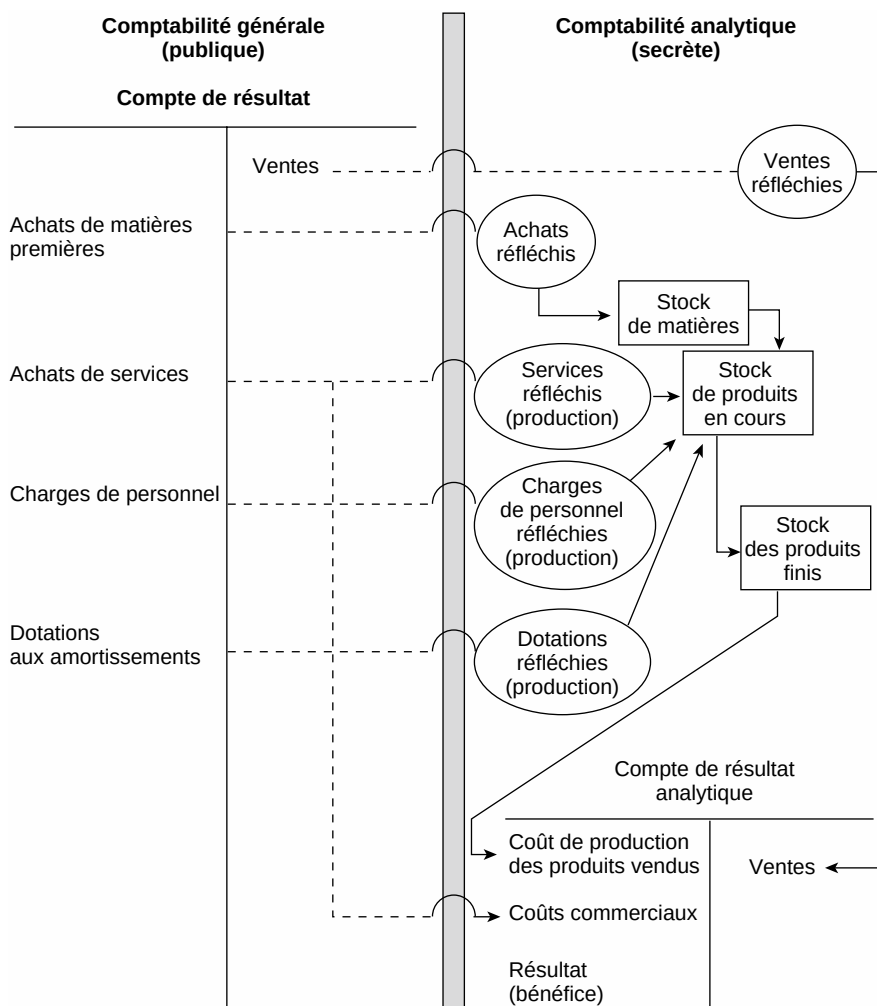


Figure 8.1 – Les relations entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique¹

1. Pour ne pas altérer sa lisibilité, on n'a pas fait figurer sur ce schéma le « retour d'information » de la comptabilité analytique vers la comptabilité générale en ce qui concerne les variations de stocks.

► **Les stocks de produits en cours**¹

Ils auront pour entrée (hormis les en cours initiaux) les sorties des stocks de matières et les autres charges de production² (achats de service, salaires, amortissements, etc.) c'est-à-dire, globalement, le coût global de production des produits (terminés ou non) ; ils auront pour sortie le coût de production des produits terminés (finis).

► **Les stocks de produits finis**

Ils auront pour entrée (hormis les stocks initiaux) les sorties des stocks de produits en cours (le coût de production des produits finis) et en sortie le coût de production des produits vendus (c'est-à-dire le fameux *cost of goods sold* des Anglo-saxons).

4 La détermination du résultat des produits vendus

Il « suffira » de reprendre les ventes de la comptabilité générale (à l'instar de ce qui s'est fait pour les charges) en les éclatant produit par produit pour obtenir, une fois déduit le coût de production des produits vendus, le résultat « analytique » de chaque produit. Si l'on somme ces différents résultats et si l'on admet qu'il n'y a pas de différence d'évaluation entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique³, on obtiendra le même résultat synthétique qu'en comptabilité générale : le lecteur pourra s'en convaincre en observant le cas chiffré de l'entreprise X traité en comptabilité analytique dans le chapitre suivant.

Au débouché de cette étude sommaire de la comptabilité analytique française le lecteur est sans doute frappé par ses ressemblances avec la comptabilité anglo-saxonne (permanence de l'inventaire, résultats par produits, résultat synthétique, etc.). Cette ressemblance pourrait conduire à penser que la comptabilité analytique française est l'équivalent de la comptabilité anglo-saxonne ; cette opinion serait erronée : la comptabilité analytique française ne traite que d'une partie des informations de la comptabilité anglo-saxonne : celle qui est relative aux phases de l'approvisionnement de la production et des ventes ; elle ne traite pas des autres informations (phases du financement, des investissements, des règlements, etc.) ; elle ne peut prétendre à la totalité et donner le bilan. La comptabilité française est bien dualiste : il faut « recoller » ces deux morceaux pour en faire un tout.

1. Il peut y avoir, comme dans la comptabilité anglo-saxonne autant de stocks qu'il y a de types de produits fabriqués.

2. Il s'agit évidemment, au stade de la production, des seules charges relatives à cette production ; cela implique que les comptes analytiques fassent un tri au sein des charges de la comptabilité générale pour distinguer les charges de production des autres charges (commerciales et administratives).

3. Rappelons que nous avons admis pour l'instant cette hypothèse afin de ne pas compliquer les problèmes et de nous focaliser sur les seuls aspects formels.

9

LES OPÉRATIONS DANS LES COMPTABILITÉS MONISTES ET DUALISTES

Les techniques comptables du Grand Livre des comptes et du journal sont très anciennes et ne sont pas du tout spécifiques au système comptable anglo-saxon : toutes les comptabilités en partie double les utilisent. Nous allons donc d'abord en exposer les principes généraux communs à tous les systèmes (en abordant d'abord le cas du Grand Livre, puis celui du journal). Puis, dans ce même chapitre, nous en ferons une application à la comptabilité anglo-saxonne et à la comptabilité française (en distinguant les cas des comptes de la comptabilité générale et de la comptabilité analytique).

-
Section 1	■	Le Grand Livre : définition et principes de fonctionnement
Section 2	■	Le journal : définition et principes de fonctionnement
Section 3	■	Application de la technique du Grand Livre à la comptabilité moniste anglo-saxonne
Section 4	■	Application de la technique du journal à la comptabilité moniste anglo-saxonne
Section 5	■	Application de la technique du Grand Livre et du journal à la comptabilité générale française
Section 6	■	Application de la technique du Grand Livre à la comptabilité analytique française
-

Section

1

LE GRAND LIVRE : DÉFINITION ET PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

La définition du Grand Livre des comptes présuppose d'abord celle des comptes ; il faut distinguer à cet égard les comptes de bilan (ou de situation) et les comptes de résultat (ou de gestion).

1 Les comptes de bilan

Au cours des développements précédents chaque opération a été enregistrée au bilan. Il est évident qu'une telle technique, si elle était appliquée à des milliers d'opérations, serait fastidieuse et coûteuse. Les comptables ont donc dû, très vite, inventer une technique qui permette d'éviter d'établir le bilan après chaque opération tout en se donnant les moyens de dresser à tout moment ce bilan, si besoin est : ils ont inventé des « compteurs » pour le bilan ou, comme c'est l'usage de le dire, des comptes de bilan.

Ces compteurs devaient être de deux types puisque le bilan est un tableau qui comporte deux côtés : celui des emplois (actif) et celui des ressources (passif). Les comptables ont donc été amenés à distinguer des comptes d'actif et des comptes de passif.

En outre, chaque compte d'actif et compte de passif devaient comporter un côté pour enregistrer les augmentations et un côté pour enregistrer les diminutions. Pour obtenir ces deux côtés on a symbolisé les comptes par une barre horizontale surmontant une barre verticale :

Compte

Restait à définir le côté positif et le côté négatif.

Par convention, dans la plupart des comptabilités d'entreprises, il a été décidé que :

– les comptes d'actif seront augmentés à gauche et diminués à droite :

Compte d'actif

+		-

– les comptes de passif seront augmentés à droite et diminués à gauche :

Compte de passif

-		+

Un moyen simple de se rappeler ces conventions consiste à observer que la distribution de l'actif et du passif, respectivement à gauche et à droite dans le bilan français, dicte le côté positif des comptes d'actif et de passif.

Bilan			
Actif		Passif	
Comptes d'actif		Comptes de passif	
+	-	-	+

Les comptables se sont donc habitués progressivement à faire fonctionner ces comptes en lieu et place du bilan. Il suffisait pour cela de multiplier à l'infini le nombre de comptes d'actif et de passif en prenant bien soin de ne pas les mélanger. Prenons à titre d'exemple la première opération de financement de l'entreprise X c'est-à-dire un apport de capital en banque d'un montant de 3 000. Le comptable va ouvrir deux comptes : un compte d'actif qu'il appellera « banque »¹ et un compte de passif qu'il appellera « capital »¹ ; il présentera ces comptes de la façon suivante :

Comptes d'actif		Comptes de passif	
Banque		Capital	
+	-	-	+
3 000			3 000

Pour la suite des opérations on ouvrira autant de comptes nouveaux qu'il est nécessaire d'en créer (on se reportera *infra* au cas de l'entreprise X pour un exemple).

En général, chaque compte peut recevoir plusieurs augmentations et plusieurs diminutions, tel est le cas par exemple de ce compte stock de matières.

Stock de matières			
+			-
Achats du 1.1	20	Consommation du 5.1	15
Achat du 15.1	30	Consommation du 17.1	30
Achat du 20.1	10		

Lorsque le comptable doit faire un bilan en fin de période il doit trouver le solde du compte, c'est-à-dire faire la somme de l'existant en début de période (solde initial) et des augmentations, puis défalquer les diminutions.

Dans le cas du stock de matières précédent, l'existant en début de période est nul et le solde de fin de période est égal à 15 (20 + 30 + 10 - 15 - 30). C'est ce solde qui sera inscrit à l'actif du bilan. Lorsqu'une nouvelle période comptable commencera, le dernier solde inscrit au bilan constituera le solde initial pour la nouvelle période ; ce solde initial sera inscrit dans le compte de la manière suivante (en utilisant l'exemple du stock de matière première).

1. Les appellations sont totalement conventionnelles et dépendent des habitudes.

Stock de matières premières			
+			-
Achats du 2.1	20	Consommation du 5.1	15
Achat du 15.1	30	Consommation du 17.1	30
Achat du 20.1	10		
Report du solde arrêté au 30.1	15		

On dira qu'on trouve le solde d'un compte d'actif ou de passif pour « arrêter » le bilan à un moment donné.

En règle générale, un compte d'actif sera « arrêté » à gauche tandis qu'un compte de passif le sera à droite. Avec un peu d'habitude toutes ces règles ainsi exposées sont relativement simples à comprendre même pour des profanes.

Mais les comptables utilisent un langage de spécialistes. Ainsi, au lieu de conserver les signes + et - (trop simples !) au-dessus des comptes ils ont baptisé débit le côté gauche d'un compte et crédit le côté droit d'un compte.

Attention ! cette règle vaut aussi bien pour les comptes d'actif et de passif :

Comptes d'actif		Comptes de passif	
débit (+)	crédit (-)	débit (-)	crédit (+)

Dans ces conditions, le comptable dit :

- pour augmenter un compte d'actif : « je le débite »,
- pour diminuer un compte d'actif : « je le crédite »,
- pour augmenter un compte de passif : « je le crédite »,
- pour diminuer un compte de passif : « je le débite ».

Comme on peut le voir, la signification des termes débiter et créditer s'inverse quand on passe des comptes d'actif aux comptes de passif.

Le seul pays au monde où l'on soit revenu à un vocabulaire simple est la Chine : le Grand Timonier Mao, pris d'une grande colère contre les comptables « bourgeois » et leur langage décadent aurait décidé de faire une révolution comptable en imposant l'usage des termes plus et moins.

2 Les comptes de résultat

Certaines opérations entraînent l'apparition d'un résultat (variation de S ou ΔS). Jusqu'à présent nous avons effectué deux enregistrements à leur propos :

- nous avons d'abord fait figurer ce résultat au passif du bilan (en tant que ressource) ;
- puis nous avons expliqué ce résultat au compte de résultat par l'inscription d'une charge ou d'un produit.

- *En cours de période* le comptable n'a pas besoin d'enregistrer le résultat au bilan (puisque'il n'établit ce document qu'en fin de période). Il se contente d'enregistrer les charges et les produits. Mais ces charges et ces produits ne sont pas inscrits directement au compte de résultat : à l'instar de ce qui se passe pour le bilan, le comptable inscrit les charges dans des « comptes de charges » et les produits dans des « comptes de produits ».

Les comptes de produits sont augmentés à droite et diminués à gauche.

Compte de résultat			
Charges		Produits	
+	Compte de charges	-	
		-	Compte de produits
			+

Précisons, en outre, que comme pour les comptes de bilan, le côté gauche des comptes de charges et de produits s'appelle le débit et le côté droit le crédit¹.

- *En fin de période*, après avoir ouvert en cours de période tous les « petits » comptes de charges et de produits nécessaires, le comptable « vide » tous ces comptes dans le compte de résultat pour obtenir le résultat de la période (le compte de résultat apparaît donc comme un collecteur). Pour effectuer ce « vidage » il solde les comptes de charges et de produits c'est-à-dire que :

- premièrement, il détermine leur reste en calculant la somme du solde initial et des mouvements positifs et en retranchant les mouvements négatifs ;
- deuxièmement, il inscrit ce solde au compte de charges ou de produits concerné de façon à équilibrer le compte ;
- troisièmement, il reporte ce solde au compte de résultat soit en charges (pour les comptes de charges) soit en produit (pour les comptes de produits).

1. Pour augmenter un compte de charges on le débite, pour augmenter un compte de produits on le crédite. Pour diminuer un compte de charges on le crédite et pour diminuer un compte de produits on le débite.

Prenons le cas, par exemple, des deux comptes ventes et coût des produits vendus que le comptable aurait ouvert en cours de période et qui indiqueraient les mouvements suivants :

Comptes de charges Coût des produits vendus		Comptes de produits Ventes	
+	-	-	+
Coût 1	50	Retour de ventes	20
Coût 2	100	Vente 1	100
		Vente 2	90

Après détermination du reste, inscription du solde dans les comptes de charges et produits et report de ce solde au compte de résultat, les documents concernés se présenteront ainsi :

Comptes de charges Coût des produits vendus		Comptes de produits Ventes	
+	-	-	+
Coût 1	50	Retour Ventes	20
Coût 2	100	Solde	170
	<u>150</u>		<u>190</u>
	Solde		150

Compte de résultat			
Charges		Produits	
Coût de produits vendus	150	Ventes	170

Après cet enregistrement tous les comptes de charges et de produits sont soldés¹ ; ils sont « morts », « rayés de la carte » !

Le seul compte qui reste vivant est le compte de résultat mais ce n'est pas pour longtemps !

En effet le compte de résultat va lui-même être soldé par le bilan. On va à cet effet :

- déterminer la différence (reste) entre les produits et les charges ;
- inscrire ce reste de façon à solder le compte de résultat ;
- reporter ce solde au passif du bilan pour inscrire le résultat (et équilibrer le bilan).

1. Attention : pour le bilan on « arrête » seulement les comptes d'actif et de passif qui continuent à fonctionner à la période suivante ; pour le compte de résultat on « solde » les comptes qui ne continuent pas à fonctionner à la période suivante.

Dans le cas de notre exemple précédent les documents concernés se présenteront ainsi :

Compte de résultat			
Charges			Produits
Coût de produits vendus	150	Ventes	170
Résultat (solde)	20		
	<u>170</u>		<u>170</u>

Bilan	
Actif	Passif
	Résultat
	20

Ces enregistrements montrent de façon éloquent que le compte de résultat est bien un compte de bilan. La seule différence avec la méthode des bilans successifs que nous avons employée vient du fait que, pour soulager son travail, le comptable n'inscrit pas le résultat au bilan après chaque opération mais attend la fin de la période comptable pour le faire : c'est une différence tenant à la pratique et non à l'essence des choses.

On soulignera qu'en fin de période le compte de résultat est lui aussi « mort » (sa seule satisfaction sera celle d'être publié dans les journaux ou les plaquettes des sociétés à titre posthume !). De ce « combat pour la vie » le seul document qui s'en sort, c'est le bilan qui est prêt à recommencer une nouvelle période. Le bilan est donc un document pérenne ; le compte de résultat ne vit lui, pour paraphraser Ronsard, que l'espace d'un exercice¹.

3 Le Grand Livre

L'ensemble des comptes d'actif, de passif, de charges et de produits constitue le Grand Livre. Dans les comptabilités manuelles traditionnelles le Grand Livre était matérialisé par des fiches en carton, chacune d'entre elles étant attribuée à un compte. Ces fiches, souvent de couleur différente selon qu'elles concernaient telle ou telle catégorie de comptes (actif, passif, charges, produits), étaient classées dans un bac et le comptable les prenait une à une pour enregistrer les opérations. Lorsque le comptable devait enregistrer les opérations d'une période, un mois par exemple, il avait à sa disposition tous les comptes d'actif et de passif existant déjà et portant témoignage de toute la vie de l'entreprise

1. Il faut donc qu'à chaque nouvelle période les comptables créent de nouveaux comptes de charges et de produits : qui peut prétendre que le travail d'un comptable n'est pas créatif !

depuis sa création jusqu'au dernier bilan. Il lui suffisait de continuer à remplir ces fiches ; par contre, il devait créer de nouvelles fiches pour les comptes de charges et de produits de chaque période. En fin de période, il soldait ses comptes de charges et produits et son compte de résultat, puis il arrêta ses comptes d'actif et de passif et construisait son bilan de fin de période. Ainsi se passait la vie tranquille du comptable.

Section

2

LE JOURNAL : DÉFINITION ET PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

Établir une comptabilité en se servant uniquement d'un Grand Livre est possible ; cependant l'usage du Grand Livre seul a deux inconvénients majeurs :

- *premier inconvénient*, le contrôle des comptes avec un Grand Livre est extrêmement difficile : que le lecteur imagine une entreprise avec des milliers de comptes dans lesquels il faudrait retrouver la trace d'une opération parmi des dizaines de milliers d'autres : autant chercher une aiguille dans une botte de foin !
- *deuxième inconvénient*, l'inscription directe de toutes les opérations au Grand Livre suppose une centralisation (une personne responsable) et empêche toute répartition des tâches entre des personnes de qualification différente.

Pour parer à ces deux inconvénients les comptables ont inventé le journal.

Le journal est un document (un livre lui aussi) dans lequel on écrit chaque jour (d'où le nom journal), en notant la date, évidemment, toutes les opérations comptables dans l'ordre chronologique avec les noms des comptes débités et crédités, le libellé, c'est-à-dire la raison de l'opération économique qui les sous-tend (s'agit-il d'achats de matières, de services ?), et le document justificatif (facture, numéro X...). Si la comptabilité fait l'objet d'un plan comptable on ajoute les numéros de comptes de ce plan.

Une écriture comptable dans un journal peut se présenter comme suit :

		Date		
Número du compte débité	nom du compte débité		Montant débité	
Número du compte crédité	nom du compte crédité			Montant crédité
	(Libellé et justificatif)			

Prenons, à titre d'exemple, une opération d'achat à crédit d'une machine auprès du fournisseur Z qui a envoyé une facture d'un montant de 1 000 en date du 28.12.N. Si le numéro 436 a été attribué à cette facture dans le classement propre

à notre entreprise, celle-ci comptabilisera l'opération de la façon suivante dans son journal :

Compte d'actif n°	Équipements	28.12.N	1 000	
Compte de passif n°	Fournisseurs			1 000
	(Livraison d'une machine, facture n° 436)			

Un vérificateur qui veut contrôler les factures correspondant à la comptabilisation d'opérations pendant une période donnée trouvera son bonheur avec un journal bien tenu.

Par ailleurs, le travail de la personne en charge du Grand Livre sera bien « mâché » : tous les comptes à sélectionner seront indiqués dans le journal.

En règle générale, d'ailleurs, le journal est tenu régulièrement tous les jours tandis que le Grand Livre n'est tenu qu'au moment où l'on désire établir le bilan¹.

Le journal devra cependant « attendre » la fin de la période pour enregistrer les écritures de solde des comptes de résultat et d'arrêté du bilan².

Section

3

APPLICATION DE LA TECHNIQUE DU GRAND LIVRE À LA COMPTABILITÉ MONISTE ANGLO-SAXONNE

Le lecteur trouvera à la page suivante, la traduction dans le Grand Livre de X des opérations du mois de mars de cette entreprise. S'agissant d'une entreprise nouvellement créée, elle n'a pas de vécu ; *nous n'avons donc pas de bilan antérieur et de comptes d'actif et de passif à reprendre, ce qui constitue un cas exceptionnel*³. Nous aurons donc à créer, à chaque opération, des comptes d'actif et de passif.

1. La chronologie, dans la pratique, est la suivante : on tient d'abord le journal, puis, en fin de période, on reporte les enregistrements du journal au Grand Livre ; en dernier on établit le bilan à l'aide du Grand Livre. Dans notre ouvrage nous avons procédé, pour des raisons pédagogiques, de façon inverse : pour comprendre un journal il faut connaître les comptes et pour connaître les comptes il faut connaître le bilan ! Le pédagogie a ses raisons...
2. Ces écritures tendent de plus en plus à être négligées dans les ouvrages pédagogiques. Nous les utiliserons toutefois ici parfois. Rappelons que pour solder un compte à solde créditeur il faut le débiter. L'arrêté des comptes d'actif se fait en créditant ces comptes par le débit du compte bilan ; l'arrêté des comptes de passif se fait en débitant ces comptes par le crédit du compte bilan ; lors de la réouverture des comptes, au début de la période suivante, on fait l'inverse.
3. Dans la plupart des cas, les exercices pédagogiques concernent au contraire une entreprise en cours d'activité dont on communique le dernier bilan ; le premier travail de l'étudiant consiste alors à ouvrir autant de comptes d'actif et de passif que nécessaire pour reporter *tous* les postes du bilan précédent ; ce n'est qu'une fois cette tâche accomplie (tâche qu'un professionnel n'a évidemment pas à faire puisque, lui, il tient ses comptes en permanence) que l'enregistrement des opérations de la période peut commencer.

Nous distinguerons soigneusement les différentes catégories de comptes (actif, passif, charges, produits) en opérant une partition de notre feuille en quatre zones bien distinctes : le lecteur pourra prendre quatre feuilles différentes pour y voir clair (l'identification des catégories de comptes est essentielle).

Les opérations seront identifiées par le numéro de leur phase de 1 à 10 (si à l'intérieur de chaque phase il y a plusieurs opérations on usera de lettres pour les préciser 1a, 1b, etc.). Les soldes de comptes seront accompagnés de la lettre S.

Le lecteur pourra constater, au vu de ce Grand Livre, qu'à fin mars le compte de résultat est soldé et que les arrêtés des comptes de bilan fournissent les montants adéquats pour l'établissement du bilan (lequel ne sera pas reproduit).

Le Grand Livre dans la comptabilité anglo-saxonne

Comptes d'actif				Comptes de passif	
Banque		Terrains		Capital	
(1) 10 200	9 800 (2)	(2) 5 000			3 000 (1)
(9a) 880	220 (3)				
	60 (5)				
	660 (9b)				
	139 (10)				
Stock de produits en cours		Stock de produits finis		Emprunt bancaire	
(5) 900	900 (6)	(6) 900	600 (7a)		7 200 (1)
Créances clients		Amortissement des équipements		Fournisseurs	
(7b) 880	880 (9a)		40 (5)	(9b) 40	40 (8)
Comptes de charges				Comptes de produits	
Coût de production des produits vendus		Coûts commerciaux		Ventes	
(7a) 600	600 (S) ¹	(8) 40	40 (S)	(S) 880	880 (7b)
Charges d'intérêt		Charges d'impôt			
(10) 72	72 (S)	(10) 67	67 (S)		

Compte de résultat de la période

Charges		Produits	
Coût de production des produits vendus	600	Ventes	880
Coûts commerciaux	40		
Charges d'intérêt	72		
Charges d'impôt	67		
Résultat (S)	101		
	880		880

1. S signifie solde.

Section

4

APPLICATION DE LA TECHNIQUE DU JOURNAL
À LA COMPTABILITÉ MONISTE ANGLO-SAXONNE

À la différence de la France, dans les pays anglo-saxons, il n'y a pas de plan comptable national : chaque entreprise a son propre plan comptable et ses propres numéros de compte. Nous n'allons pas, dans ces conditions, utiliser la colonne d'extrême gauche du journal pour indiquer un numéro de compte (qui ne pourrait être que fantaisiste). Nous allons, par contre, utiliser cette colonne pour indiquer par la lettre *A* s'il s'agit d'un compte d'actif, la lettre *P* s'il s'agit d'un compte de passif, la lettre *C* s'il s'agit d'un compte de charges et les deux lettres *PR* s'il s'agit d'un compte de produits. L'exemple de l'entreprise *X* nous servira toujours de référence ; comme les opérations ne sont pas datées nous mettrons en lieu et place le numéro de leur phase.

Journal de l'entreprise *X* dans la comptabilité anglo-saxonne

A P P	Phase 1			
	Banque	Capital	10 200	3 000
		Emprunt bancaire (apport de capital et emprunt bancaire)		7 200
A A A	Phase 2			
	Terrains		5 000	
	Équipements	Banque (achat de terrains et d'équipements)	4 800	9 800
A A	Phase 3			
	Stock de matières		220	
		Banque (achat de matières premières)		220
A A A P A	Phase 5			
	Stock de produits en cours		900	
		Stock de matière		180
		Banque		60
		Dettes sociales		620
A A	Phase 6			
	Stock de produits finis		900	
		Stock de produits en cours (fin de la commande de production n°)		900
C A A PR	Phase 7			
	Coût de production des produits vendus		600	
		Stock de produits finis		600
	Créances clients	Ventes (vente des deux tiers des produits de la commande n°)	880	880
C P	Phase 8			
	Coûts commerciaux		40	
		Dettes fournisseurs (réception d'une facture n° pour services commerciaux)		40

Phase 9			
A	Banque	880	
A	Créances clients (règlement de créances)		880
P	Dettes sociales	620	
P	Dettes fournisseurs	40	
A	Banque (paiement de dettes)		660
Phase 10			
C	Charges d'intérêt	72	
A	Charges d'impôt	67	
A	Banque (règlement d'impôt et d'intérêts)		139
Fin de période			
PR	Ventes	880	
C	Coût de production des ventes		600
C	Coûts commerciaux		40
C	Charges d'intérêt		72
C	Charges d'impôt		67
PR	Compte de résultat (bénéfice) (pour solde des comptes de charges et de produits ou compte de résultat)		101
Fin de période			
PR	Compte de résultat (bénéfice)	101	
P	Résultat net (bilan) (pour solde du compte de résultat)		101
Fin de période ¹			
	Bilan	10 301	
	Terrains		5 000
	Équipements		4 760
	Stocks matières		40
	Stocks produits finis		300
	Banque		201
	(pour arrêté des comptes d'actif)		
Fin de période ¹			
	Capital	3 000	
	Résultat net	101	
	Emprunt bancaire	7 200	
	Bilan (pour arrêté des comptes de passif)		10 301

1. Lors de la réouverture des comptes au début de la période suivante, ces deux dernières écritures devront être contrepassées.

Section

5

APPLICATION DE LA TECHNIQUE DU GRAND LIVRE ET DU JOURNAL À LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE FRANÇAISE

Les règles fondamentales de fonctionnement du Grand Livre et du journal s'appliquent de la même façon à la comptabilité française qu'à la comptabilité anglo-saxonne ; ce qui va changer, par contre, c'est que les comptes utilisés ne seront pas les mêmes du fait, principalement¹, du caractère dualiste de la comptabilité française. Il nous faudra prévoir deux séries de comptes avec deux Grands Livres et deux journaux : l'une pour la comptabilité générale et l'autre pour la comptabilité analytique. Dans la mesure où la comptabilité générale française est strictement codifiée (à la différence de la comptabilité anglo-saxonne) nous utiliserons les termes officiels des comptes et nous joindrons les numéros de comptes du Plan comptable (le lecteur ne tiendra pas « compte » de ces numéros s'il n'a pas lu le chapitre 10). En guise de synthèse, le lecteur trouvera à la fin de ce chapitre un schéma récapitulatif impliquant le fonctionnement de l'ensemble des comptes (analytiques et généraux).

1 Le journal dans la comptabilité générale française

Nous resterons fidèles à notre entreprise X qui nous servira de support. Les opérations seront enregistrées phase par phase (les opérations d'inventaire étant regroupées en fin de période avant la phase 10 qui les présuppose). Ces écritures d'inventaire seront numérotées I₁, I₂, ... I_n.

Journal de l'entreprise X dans la comptabilité française

1.3.N				
Réouverture des comptes de bilan : néant (l'entreprise est créée le 1.3.N)				
Phase 1				
512	Banque		10 200	
10	Capital			3 000
164	Emprunts auprès d'établissements de crédits (apport capital et emprunt bancaire)			7 200

1. En l'absence d'une harmonisation internationale de la terminologie relative aux comptes, le même compte peut être appelé de façon différente dans deux pays différents même si ces pays ont des philosophies comptables proches.

		Phase 2		
211		Terrains	5 000	
213-		Constructions et installations techniques		
215		matériels outillages industriels (ITMOI)	4 800	
	512	Banque		9 800
		(règlement d'impôt et d'intérêts)		
		Phase 3		
601		Achats stockés matières premières	220	
	512	Banque		220
		(achat de matières premières)		
		Phase 5		
62		Autres services extérieurs	60	
64		Charges de personnel	620	
	512	Banque		60
	42	Personnel et comptes rattachés		620
		(production)		
		Phase 6		
		néant		
		Phase 7		
411		Clients	880	
	701	Vente de produits fabriqués		880
		(vente de produits de la commande n°)		
		Phase 8		
62		Autres services extérieurs	40	
	401	Fournisseurs		40
		Phase 9		
512		Banque	880	
	411	Clients		880
		(règlement de créances)		
42		Personnel et comptes rattachés	620	
40		Fournisseurs et comptes rattachés	40	
	412	Banque		660
		(paiement de dettes)		
		Fin de période I1		
681		Dotation aux amortissements et provisions	40	
	281	Amortissement des immobilisations corporelles		40
		(enregistrement des amortissements)		
		Fin de période I2		
603		Variation de stocks (matières premières)	0	
	31	Stocks de matières premières		0
		(annulation des stocks initiaux de matières premières : néant dans ce cas)		
		Fin de période I3		
31		Stocks de matières premières	40	
	603	Variation de stock (matières premières)		40
		(inscription du stock final de matières premières)		
		Fin de période I4		
71		Production (déstockée)	0	
	355	Stock de produits finis		0
		(annulation du stock initial de produits finis : néant dans ce cas)		
		Fin de période I5		
355		Stock de produits finis	300	
	71	Production stockée		300
		(inscription du stock final de produit finis)		

Fin de période Phase 10			
66	Charges financières	72	
69	Impôt sur les bénéfices	67	
512	Banque (règlement d'impôt et d'intérêts)		139
701	Ventes de produits fabriqués	880	
71	Production stockée	300	
603	Variation de stock	40	
601	Achats stockés de matières premières		220
62	Autres services extérieurs		100
64	Charges de personnel		620
621	Dotations aux amortissements		40
66	Charges financières		72
69	Impôt sur les bénéfices		67
	Résultat		101
	(pour solde des comptes de charges et de produits)		

2 Le Grand Livre dans la comptabilité générale française

Comptes d'actif						Comptes de passif	
Banque		Terrains		ITMOI		Capital	
① 10 200	9 800 ②	② 5 000		② 4 800			3 000 ①
⑨a 880	220 ③						
	60 ⑤	Clients		Amortissements ITMOI		Emprunts auprès d'établis. de crédit	
	660 ⑨b	⑦ 880	880 ⑨a		40 ①		7 200 ①
	139 ⑩	Stock de matières premières		Stock de produits finis		Personnel et comptes rattachés	
		① ₃ 40	0 ① ₂	① ₅ 300	0 ① ₄	⑨b 620	620 ⑤
Comptes de charges						Comptes de produits	
Achats stockés de matières premières			Autres services extérieurs			Ventes de produits fabriqués	
③ 220	220 ⑤		⑤ 60	100 ⑤	⑤ 880	880 ⑦	
			⑧ 40				
Variations des stocks (matières premières)			Charges de personnel			Production stockée	
① ₂ 0	40 ① ₃		⑤ 620	620 ⑤	① ₄ 0	300 ① ₅	
⑤ 40					⑤ 300		
Dotations aux amortissements			Impôt sur les bénéfices				
① ₁ 40	40 ⑤		⑩ 67	67 ⑤			
Charges financières							
⑩ 72	72 ⑤						

Compte de résultat de la période			
Charges		Produits	
Achats stockés de matières premières	220	Production vendue	880
Variation de stocks	- 40	Production stockée	300
Autres achats et charges externes	100		
Charges de personnel	620		
Dotations aux amortissements	40		
Charges financières	72		
Impôt sur les bénéfices	67		
Résultat (S)	101		
	1 180		1 180

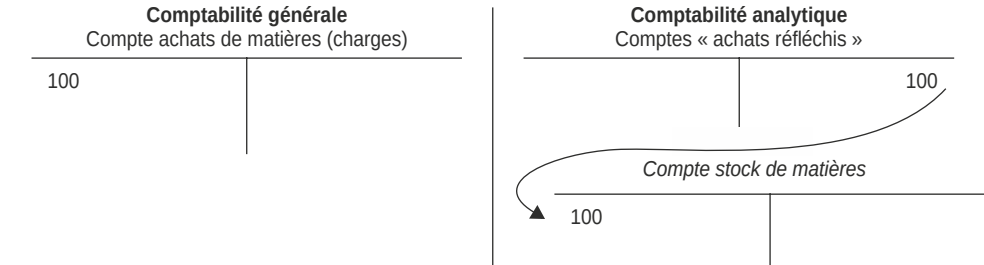
Section
6

APPLICATION DE LA TECHNIQUE DU GRAND LIVRE
À LA COMPTABILITÉ ANALYTIQUE FRANÇAISE

La séparation de la comptabilité analytique de la comptabilité générale a obligé les comptables à créer une espèce particulière de comptes, les comptes « réfléchis ». Nous commencerons par expliquer le fonctionnement de ces comptes avant de traiter le cas de l'entreprise X.

Dans la comptabilité analytique les achats (au sens large) doivent entrer en stock selon la logique de l'inventaire permanent. Mais quelle contrepartie trouver aux débits de ces comptes stocks ? Le comptable qui utilise une comptabilité dualiste ne peut évidemment pas créditer les comptes d'achats de la comptabilité générale sauf à revenir à un système moniste. C'est la raison pour laquelle, vers la fin du XIX^e siècle, on a inventé les comptes réfléchis : au lieu de créditer les comptes achats « normaux » (ceux de la comptabilité générale) on va créditer leur équivalent, leur « miroir », pour les « réfléchir » au sein même de la comptabilité analytique.

Imaginons, par exemple, que dans une comptabilité générale on ait un compte d'achat de matières premières débiteur de 100. Pour faire « passer » ces 100 dans le stock de matières de la comptabilité analytique on aura recours au dispositif présenté ci-dessous :



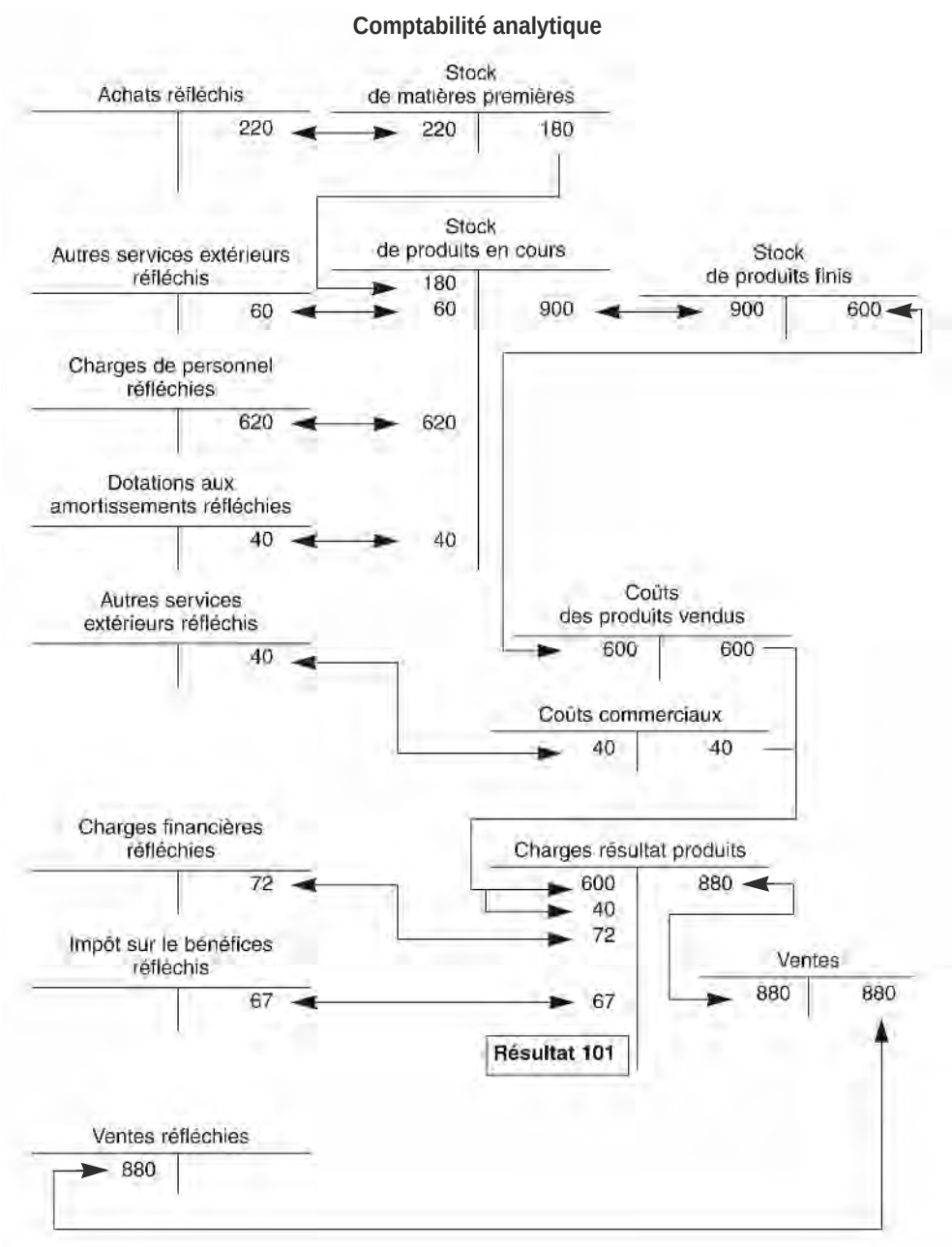
Ainsi, en créditant des comptes de charges réfléchies (achats réfléchis, charges de personnel réfléchies, dotations aux amortissements réfléchies, etc.) et en débitant

simultanément soit un compte stock approprié (stocks de matières, stock de produits en cours), lorsqu'il s'agit d'éléments qui ne sont pas consommés tout de suite, soit un compte spécifique de charges analytiques lorsqu'il s'agit d'éléments consommés immédiatement (cas des charges de nature commerciale), le comptable analytique peut transférer dans son domaine toutes les charges de la comptabilité générale et faire tranquillement son travail de calculateur du coût des produits.

Lorsqu'il voudra déterminer le résultat de chaque produit vendu il lui suffira, selon le même procédé, de *débit*er un compte de ventes réfléchies par le crédit d'un compte de ventes « analytique » spécifique à tel ou tel produit et de faire la différence avec le coût de ce produit.

Comptabilité générale

Banque (1) 10 200 9 800 (2) (9a) 880 220 (3) 60 (5) 660 (9b) 139 (10)	Terrains (2) 5 000 Clients (7) 880	Achats stockés de matières premières (3) 220 Autres services extérieurs (5) 60 (8) 40
ITMOI (2) 4 800	Amortissement des ITMOI 40 (1 ₁)	Charges de personnel (5) 620
Stock de matières (1 ₃) 40		Dotations aux amortissements (1 ₁) 40
Stock de produits finis (1 ₅) 300		Charges financières (10) 72
		Impôt sur les bénéfices (10) 67
Variation des stocks (matières premières) (1 ₂) 0 40 (1 ₃)		Ventes de produits fabriqués 880 (7)
Capital 3 000 (1)	Emprunts 7 200 (1)	Production stockée (1 ₄) 0 300 (1 ₅)
Personnel (9b) 620 620 (5)	Fournisseurs (9b) 40 40 (8)	Résultat 101



Ainsi les comptes réfléchis, que les Allemands appellent souvent, de façon très réaliste, comptes secrets (*Geheimkonten*) témoignent de l'ingéniosité des comptables à trouver des systèmes pour mettre le cœur de la comptabilité capitaliste à l'abri des regards indiscrets ; les miroirs dont il est question servent, paradoxalement, à l'opacité du système. Nous avons utilisé leurs vertus en observant le Grand Livre de la comptabilité analytique (avec en rappel celui de la comptabilité générale).

La « lecture » des comptes précédents montre bien que l'objectif de la comptabilité analytique française dans sa perspective dualiste est d'obtenir une *deuxième analyse du résultat* différente dans sa forme de celle de la comptabilité générale : ce fait apparaît nettement même avec une entreprise mono produit telle que X. Si, ce qui est plus conforme à la réalité, l'entreprise observée avait eu plusieurs produits, la divergence de forme avec la comptabilité générale aurait été encore plus évidente car il y aurait eu un compte de résultat par produit. La lecture de ces comptes montre aussi qu'à l'exception des comptes de stocks il n'y a pas d'autres comptes de bilan dans la comptabilité analytique française : ce n'est donc pas la comptabilité moniste anglo-saxonne.

10

LA CODIFICATION DES COMPTES : MONISME ET DUALISME

La codification des comptes, influencée elle aussi par les modes de gouvernance, peut s'effectuer selon des façons très diverses.

On présentera d'abord un panorama de la situation internationale avant d'aborder le cas de la France avec l'expérience des plans comptables français.

On terminera sur une brève évaluation de l'avenir de ces plans comptables.

Section 1 ■ Situation internationale

Section 2 ■ Les plans comptables français

Section

1

SITUATION INTERNATIONALE

La codification des comptes s'effectue de manière très différente à l'échelle internationale. On peut distinguer les pays selon qu'ils utilisent ou non un plan comptable national, et selon que ce plan comptable national est de type moniste ou dualiste.

1 L'utilisation ou non d'un plan comptable national

1.1 Les pays sans plan comptable national

Il s'agit pour l'essentiel de pays dans lesquels le « laissez-faire » est la philosophie dominante et où l'État joue un rôle réduit dans le domaine économique ; dans ces pays il n'est pas jugé utile d'obliger les entreprises à utiliser le même plan de comptes à l'échelle nationale pour obtenir des données unifiées exploitables à l'échelle méso ou macroéconomique : chaque entreprise conçoit elle-même l'organisation et la codification de sa comptabilité en respectant toutefois les normes (publiques) comptables (d'évaluation et de présentation des documents de synthèse) qui, elles, peuvent être très contraignantes.

Parmi les pays qui adoptent cette philosophie, on peut citer les États-Unis, la Grande-Bretagne, le Canada, l'Australie, etc.

1.2 Les pays avec plan comptable national

Il s'agit, à l'inverse, de pays où l'État joue un rôle important en matière économique, rôle qui peut varier considérablement, dans sa conception, en fonction des divers régimes économiques : planification centralisée ou décentralisée, souple ou rigide, voire simple volonté de mettre en place un système d'information statistique et comptable national qui permette d'y voir clair dans les décisions de politique nationale, etc.

Compte tenu de cette diversité des objectifs économiques poursuivis par les États, il existe différents modèles de plans comptables obligatoires (voir *infra*) ; leur caractéristique commune est d'imposer des schémas de comptabilisation et des comptes qui conditionnent l'organisation de tout ou partie de la comptabilité. Au cours du ^{xx}e siècle, le nombre de pays qui ont utilisé un plan comptable national a évolué.

En l'an 2000, on peut citer parmi ce groupe de pays en Europe de l'Ouest, la France et l'Espagne ; en Europe de l'Est, la Russie, et en Asie, la Chine et le Vietnam.

On notera que l'Allemagne occupe une position particulière : ce pays, comme nous le montrerons, a été à l'origine, en Europe de l'Ouest, de l'idée et de la pratique des plans comptables nationaux (obligatoires) ; mais au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, les autorités allemandes ont abandonné le principe du plan national obligatoire ; cependant, à la différence du cas des pays anglo-saxons, il existe en Allemagne des modèles de plans comptables – deux principaux modèles en fait – proposés par le patronat allemand aux entreprises à titre facultatif ; dans la pratique, ces modèles sont largement utilisés (Bechtel, 1995).

2 Les modèles de type moniste et dualiste

Au-delà de la grande variété des modèles de plans comptables nationaux, on peut regrouper ces modèles en deux grands types : les modèles de type moniste et de type dualiste¹.

2.1 Les modèles de type moniste

Ce sont les plus anciens. Ils ont été développés, essentiellement en Allemagne, au début du ^{xx}e siècle pour déboucher sur un modèle considéré comme un archétype : le Plan comptable de Schmalenbach paru en 1927.

Ces modèles s'appuient sur une organisation de la comptabilité de type moniste – c'est-à-dire dans laquelle la comptabilité des coûts n'est pas séparée du reste de la comptabilité – et le système de l'inventaire permanent. Ils agencent les classes de comptes selon le principe dit du « circuit » : les classes, dans leur succession, reflètent (grossièrement) le déroulement du cycle – argent, approvisionnement, production, ventes, argent.

REPÈRES : Le Plan comptable russe de 1992

Un bon exemple de modèle moniste est constitué par le Plan comptable russe de 1992 dont voici les classes (d'après Richard, 2000 a).

Comptes	01 et 02	Investissements (et amortissement)	Phase investissement
Compte	05	Matières premières	Phase approvisionnement
Comptes	20	Production principale	Phase production
	23	Production auxiliaire	
	25	Frais généraux d'ateliers	
	26	Frais généraux d'usine	
Comptes	43	Coûts commerciaux	Phase livraison et vente
	45	Stocks de produits livrés	
	46	Ventes et coût des ventes	
Comptes	50	Caisse	Phase règlement
	51	Banque	
	60	Fournisseurs	
	62	Clients	
Comptes	80	Résultat	Phase financement
	85	Capital	
	90-97	Crédit	

1. Ce texte est inspiré de Richard (2000 b).



Le lecteur peut aisément percevoir en parcourant la colonne de droite (phases) que les comptes suivent un cycle et que la production est une part centrale du dispositif ; tout se passe comme si (pour reprendre un vocabulaire usité en France) la comptabilité analytique était mise au centre des classes de la comptabilité générale et fonctionnait en symbiose avec elle.

Les plans comptables nationaux de type moniste ont été développés par des États ou des groupements patronaux qui veulent soit contrôler le déroulement de la production, soit tout au moins pouvoir tirer des renseignements comparatifs des coûts de production des différentes entreprises (au niveau d'une branche notamment).

Parmi les pays qui en l'an 2000 ont des plans comptables nationaux de type moniste, on peut citer la Russie, la Chine, le Viet Nam ; l'Allemagne n'a pas de plan comptable national ; mais le patronat allemand propose aux entreprises un modèle de plan comptable de type moniste¹ héritier du travail fondateur de E. Schmalenbach. Ce modèle, largement pratiqué par les grands groupes allemands, inspire aussi d'autres entreprises de pays d'Europe de l'Ouest.²

2.2 Les modèles de type dualiste

Ces modèles ont été également développés en Allemagne (mais plus tardivement que les premiers, vers 1930-40) pour être ensuite développée dans d'autres pays notamment en France. Ils s'appuient sur une organisation de la comptabilité de type dualiste, c'est-à-dire selon laquelle la comptabilité des coûts est traitée à part du reste de la comptabilité dite comptabilité générale (financière). Il en résulte que ces plans comptables distinguent deux grands types de classes : les classes de la comptabilité générale (financière), et les classes de la comptabilité des coûts (analytique).

► *Les classes de la comptabilité générale ont le plus souvent une triple caractéristique*

- elles sont agencées non pas selon le principe du circuit (impossible à réaliser vue la mise à l'écart des comptes de coûts) mais selon le principe dit du « bilan » ou mieux « des états de synthèse » : on distingue généralement les classes de comptes d'actif, de passif, de charges et de produits correspondant aux états de synthèse utilisés en comptabilité générale ;
- elles fonctionnent selon le principe de l'inventaire intermittent ;
- elles sont obligatoirement tenues par les entreprises, la comptabilité générale constituant, dans le cadre de ces modèles dualistes, le cœur du dispositif de normalisation.

1. Il s'agit du GKR « Gemeinschafts Kontenrahmen » (Plan comptable communautaire).

2. On cite souvent, par exemple, le cas de Philips en Hollande.

► **Les classes de la comptabilité des coûts
ont des caractéristiques inverses de celles de la comptabilité générale**

- elles sont agencées selon le principe du circuit (mais un circuit incomplet du fait de la « défection » des classes de la comptabilité générale) ;
- elles fonctionnent sur la base de la technique de l'inventaire permanent ;
- elles ne sont généralement pas obligatoires.

En effet, l'objectif fondamental d'une conception dualiste est de laisser aux entreprises la maîtrise de la surveillance de la sphère de la production, l'État ou les groupements patronaux ne devant pas « y mettre leur nez ».

Les plans comptables nationaux de type dualiste sont donc plutôt utilisés par des États qui désirent cantonner leur contrôle à l'organisation du marché et/ou au suivi des grandeurs macroéconomiques. Il existe une grande variété de ces modèles dualistes que l'on trouve essentiellement en Europe de l'Ouest, notamment en France, en Belgique, en Espagne et sur le continent africain dans les États liés avec la France. L'Allemagne pratique aussi, mais à titre facultatif, un modèle de plan comptable de type dualiste¹.

On considère généralement que l'exemple type d'un modèle de plan comptable dualiste est le plan comptable français, notamment celui proposé au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Nous allons donc étudier les plans comptables de type dualiste en traitant de l'exemple français.

Section

2

LES PLANS COMPTABLES FRANÇAIS ET ÉTRANGERS

On développera quelques éléments historiques avant d'étudier la structure générale du plan comptable français et les principes de sa codification.

REPÈRES : Éléments historiques

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, la France, à la différence de l'Allemagne, s'est montrée hostile à toute tentative de codification nationale des comptes ; dans un climat de libéralisme ambiant, la troisième République a gardé le principe de « liberté » d'établissement des comptes. Les choses ont commencé à changer sous le gouvernement de Vichy ; à cette époque, un groupe de fonctionnaires et d'industriels (parmi ces derniers O. Deteuf) participent à une commission interministérielle créée en 1941 pour élaborer un plan comptable applicable à l'ensemble de la nation ; les historiens ont beaucoup discuté pour savoir si les membres de cette commission



1. Il s'agit de l'IKR « Industrie Kontenrahmen » Plan comptable de l'industrie, très proche dans sa structure du PCG français.



travaillaient sous les fourches caudines de l'occupant allemand (désireux de contrôler « comptablement » certaines usines françaises stratégiques) ou voulaient doter de leur plein gré la France d'un plan comptable « inspiré » par l'occupant pour inscrire la France dans le contexte d'une nouvelle Europe façonnée par l'Allemagne nazie¹. Toujours est-il qu'en 1943, les éditions Delmas publient un plan comptable présentant les caractéristiques suivantes :

- c'est un plan comptable de type moniste basé sur le principe du circuit et le principe de l'inventaire permanent ; il existe toutefois une version optionnelle (pour les petites entreprises) qui permet l'inventaire intermittent ;

- ce plan comptable est très proche du Plan comptable du Reich publié en 1937 lui-même inspiré très fortement du plan comptable « Schmalenbach » de 1927.

En raison de la tournure des événements politiques et militaires, ce plan comptable ne fut jamais appliqué (sauf dans certaines entreprises de construction aéronautique notamment).

Il faut dire à ce sujet qu'une partie du patronat français voyait de toute façon d'un mauvais œil l'émergence d'un plan comptable « envahissant » au point même de normaliser la comptabilité des coûts ; cette raison jointe à celle de se démarquer (après Stalingrad !) d'un modèle trop allemand, avait conduit en 1942 une commission du CNPF présidée par P. Garnier à préconiser un autre modèle de plan comptable de type dualiste lui-même inspiré, à en juger par les sources disponibles, d'un plan comptable suisse.²

Après la Seconde Guerre mondiale, en 1946, l'idée d'un plan comptable national n'est pas abandonnée par le nouveau pouvoir issu de la libération ; une nouvelle commission est créée, la Commission de Normalisation des Comptabilités ; cette commission, dont font partie certains fonctionnaires qui avaient participé précédemment à la commission créée sous le régime de Vichy, reprend de la commission du CNPF l'idée d'un plan comptable de type dualiste.

Et c'est ainsi que le 18 septembre 1947 un arrêté ministériel promulgue le Plan comptable général, plan comptable qui va être révisé ensuite en 1957, en 1982 et en 1999. Dans l'ensemble, la structure (dualiste) des comptes mise en place en 1947 ne peut pas changer par la suite ; la révision de 1957 n'apporte que des retouches au plan comptable de 1957 ; celle de 1982, par contre, est extrêmement importante : c'est elle qui va aboutir à une restructuration des comptes de charge par nature qui permet un calcul aisé de l'indicateur macroéconomique que constitue la valeur ajoutée³.

En 1999, dans le contexte d'une refonte du plan comptable à « droit constant », les modifications apportées en matière de codification sont mineures. Au total, la France aura vu apparaître quatre moutures du plan comptable, et même cinq moutures si l'on tient compte de l'expérience de Vichy.

1. Sur ce débat et d'une façon générale, sur la genèse du premier plan comptable français, voir Standish (1981) et Richard (1993).

2. Si l'on cherche à remonter les filières, on peut vérifier que ce plan comptable suisse trouve lui-même son inspiration d'un plan comptable allemand développé par Bredt, un adversaire des idées (monistes) de Schmalenbach (Richard, 1993).

3. Jusqu'en 1957 la classification des charges par nature, inspirée au début de l'expérience allemande, ne présentait guère de caractéristiques macroéconomiques ; paradoxalement, apparemment, c'est en 1980-1982 au moment même où la planification « à la française » commence à battre de l'aile que le « style macroéconomique comptable » français émerge. Le fait s'explique par un phénomène d'hystérésis souligné par Colasse et Standish (1998) et Richard (1999).

1 La structure générale du plan des comptes prévue par le Plan comptable de 1999

Cette structure est caractérisée par quatre éléments : elle est dualiste, elle est basée sur le principe des documents de synthèse, elle est décimale, elle est adaptable et articulée.

1.1 Une structure dualiste

Suivant le principe dualiste les classes de comptes sont réparties en deux groupes bien distincts :

- les classes de comptes de la comptabilité générale : classes 1 à 8 ;
- la classe de comptes de la comptabilité analytique : classe 9.

Les seules classes dont l'utilisation est obligatoire pour l'entreprise sont les classes 1 à 8 (comptabilité générale). La classe 9, réservée à la comptabilité analytique, est d'application facultative : les entreprises peuvent se passer de la classe 9 et organiser leur comptabilité des coûts selon leur bon vouloir. Elles peuvent même ne pas tenir de comptabilité en partie double (en utilisant par exemple des tableaux) voire ne pas tenir du tout de comptabilité analytique.

► Une structure basée sur le principe des documents de synthèse

Les classes de comptes de la comptabilité générale sont agencées de façon à distinguer le bilan, le compte de résultat et les comptes « spéciaux ».

• Classes de comptes de bilan : 1 à 5

- Classe 1 : *comptes de capitaux*¹ (capital, réserves, résultat de l'exercice, subventions d'investissements, emprunts et dettes assimilées etc.) ;
- Classe 2, *comptes d'immobilisations* (incorporelles, corporelles et financières) ;
- Classe 3, *comptes de stocks et d'en cours* (stocks d'approvisionnement, de marchandises, de produits et d'en cours) ;
- Classe 4, *comptes de tiers*, (créances et dettes – autres que les prêts et emprunts – envers les clients, les fournisseurs, le personnel, les organismes sociaux, l'État, les débiteurs et créditeurs divers etc.).
- Classe 5, *comptes financiers*, (disponibilités monétaires nettes détenues par l'entreprise – comptes bancaires débiteurs et créditeurs, comptes chèques postaux, caisse – ainsi que disponibilités quasi monétaires – valeurs mobilières de placement).

1. L'expression capitaux est critiquable ; il s'agit en fait des capitaux à long et moyen terme (ou ressources stables).

• *Classes de comptes de résultat (ou de gestion) : 6 et 7*

- Classe 6, *comptes de charges* (60 « Achats et variation de stocks », 61 « Services extérieurs », 62 « Autres services extérieurs », 63 « Impôts, taxes et versements assimilés », 64 « Charges de personnel », 65 « Autres charges de gestion courante », 66 « Charges financières », 67 « Charges exceptionnelles », 68 « Dotations aux amortissements et provisions », 69 « Participation des salariés – Impôts sur les bénéfices et assimilés »).
- Classe 7, *comptes de produits* (70 « Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises », 71 « Production stockée (ou déstockage) », 72 « Production immobilisée », 73 « Produits nets partiels sur opérations à long terme », 74 « Subventions d'exploitation », 75 « Autres produits de gestion courante », 76 « Produits financiers », 77 « Produits exceptionnels », 78 « Reprises sur amortissements et provisions », 79 « Transferts de charges »).

• *Classe 8, comptes spéciaux*

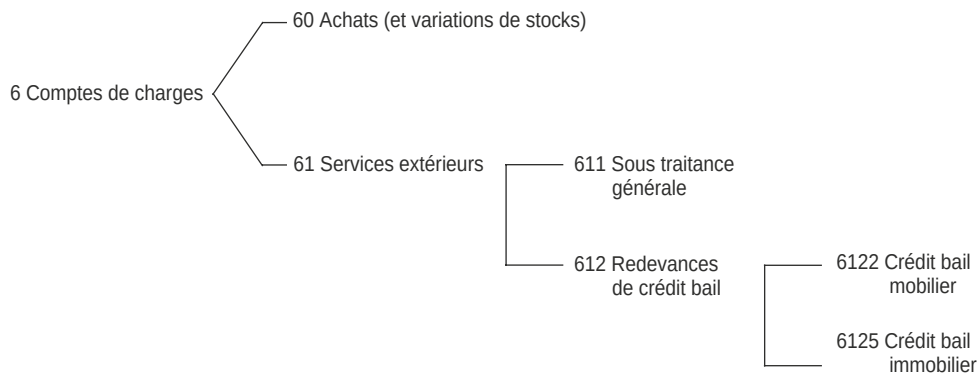
Il s'agit de comptes qui n'apparaissent ni dans le bilan ni dans le compte de résultat et qui donnent des informations sur les engagements reçus et donnés. Ces comptes sont notamment utilisés pour la préparation de l'annexe.

801 : engagements donnés par l'entreprise (avals, caution, garanties, effets circulant sous endos, redevances de crédit bail restant à courir...)

902 : engagements reçus par l'entreprise (avals, caution, garanties, créances escomptées non échues, engagements reçus pour l'utilisation en crédit-bail).

► *Une structure décimale*

Le Plan comptable français comporte 10 classes. Le numéro de chacune des classes 1 à 9 constitue le premier chiffre des numéros de tous les comptes de classe. Chaque compte se subdivise et le numéro de chaque compte subdivisionnaire commence toujours par le numéro du compte dont il constitue la subdivision comme le montre l'exemple suivant :



► *Une structure adaptable*

Le PCG élaboré en 1982 (inchangé en 1999) a prévu trois listes de comptes plus ou moins développés :

- une liste de comptes pour le système abrégé ;
- une liste de comptes pour le système de base ;
- une liste de comptes pour le système développé.

La codification et l'intitulé des compléments du système développé sont indicatifs.

► *Une structure articulée*

En comptabilité générale la position du chiffre d'un compte, au-delà du premier, a une valeur indicative pour l'analyse de l'opération relative à ce compte.

• *La terminaison 0*

Un compte de terminaison zéro est utilisé comme compte global lorsqu'une analyse plus détaillée n'est pas nécessaire.

Exemple

Si l'entreprise ne souhaite pas ouvrir des comptes fournisseurs individuels, le compte 40 « Fournisseurs et comptes rattachés » devient le compte 400 « Fournisseurs et comptes rattachés ».

• *Les terminaisons 1 à 8*

Dans les comptes à trois chiffres les terminaisons 1 à 8 enregistrent les détails des opérations couvertes par le compte de niveau supérieur.

Exemple

21 « Immobilisations corporelles » puis 211 « Terrains », 212 « Agencements et aménagements de terrains », 213 « Constructions », etc.

• *Les comptes comportant un 8 en deuxième position*

Ils identifient les amortissements (des comptes sujets à amortissement) : 28 « Amortissements des immobilisations ». Pour déterminer un numéro de compte d'amortissement, il suffit de connaître le numéro du compte d'actif correspondant et de lui intercaler un 8 en deuxième position.

Exemple

213 « Construction » donne 2813 « Amortissements des constructions ».

- *Les comptes comportant un 9 en deuxième position*

Ils identifient les provisions pour dépréciation (des comptes sujets à provision) : 29 « Provisions pour dépréciation des immobilisations », 39 « Provisions pour dépréciation des stocks et en cours » etc.

Pour déterminer un numéro de compte de provision, il suffit de connaître le numéro du compte d'actif correspondant et de lui intercaler un 9 en deuxième position.

Exemple

■ 31 « Matières premières » donne 391 « Provisions pour dépréciation des matières premières ».

- *Les Comptes comportant un 9 en troisième position*

Ils permettent d'identifier des opérations en sens contraire de celles classées dans les comptes se terminant par 1 à 8.

Exemples

■ *Exemple 1* : 60 « Achats » et 609 « Rabais, remises et ristournes, obtenus sur achats ».

■ *Exemple 2* : 401 « Fournisseurs » et 409 « Fournisseurs débiteurs ».

2 L'avenir du Plan comptable français

À l'aube du XXI^e siècle, l'opinion générale est encore que la France est un pays caractérisé par l'usage d'un plan comptable national obligatoire. Cette opinion doit être relativisée.

Nous avons déjà vu que dès 1947, tout le pan de la comptabilité analytique a été exclu de la normalisation comptable.

Par ailleurs, et surtout, depuis 1985 un large pan de la comptabilité générale (financière) est de droit et de fait exclu de toute obligation à l'égard du PCG : il s'agit des comptes consolidés.

En effet, pour ce qui est des charges et produits présentés selon la variante dite anglo saxonne (compte de résultat par fonction) *aucune codification* n'a été prévue¹ ; comme la variante de compte de résultat par fonction est de plus en plus utilisée par les groupes, on peut dire que, de fait, la comptabilité consolidée n'est pas soumise à un plan comptable national. Cette évolution reflète évidemment l'évolution du mode de gouvernance français vers la conception anglo-saxonne de la gestion. Le champ d'influence du plan comptable national français tend donc à se réduire en France ; pour les mêmes raisons il risque de se réduire aussi à l'échelle internationale (pour un débat sur ce point, voir Richard, 1999).

1. Voir le chapitre 43.

LES COMPTABILITÉS EN VALEUR DE MARCHÉ¹

Les *comptabilités en valeur de marché (ou statiques)*² sont anciennes et diverses. Après en avoir proposé une définition générale et donné quelques éléments d'ordre épistémologique et historique, nous montrerons qu'elles se subdivisent fondamentalement en deux grandes familles : la comptabilité statique pure et la comptabilité statique prudente. Pour terminer on se demandera si la comptabilité en juste valeur que propose l'IASB est une comptabilité en valeur de marché.

Section 1	■	Définition et objectifs fondamentaux
Section 2	■	Éléments de terminologie
Section 3	■	La comptabilité statique pure
Section 4	■	La comptabilité statique prudente
Section 5	■	La comptabilité de l'IASB
Section 6	■	Le bilan statique
Section 7	■	Le bilan patrimonial

1. On devrait parler de marché actif ; on utilise le terme marché pour simplifier.

2. Pour la terminologie, voir *infra* Section 2. Le terme « statique » sera préféré en raison de son ancienneté et de sa brièveté. On utilisera plus cursivement le sigle CS (comptabilité statique).

Section

1

DÉFINITION ET OBJECTIFS FONDAMENTAUX

On appelle comptabilité statique une comptabilité ayant pour objectif de mesurer la valeur liquide (liquidité) des actifs sur un marché actif¹ d'une entreprise pour vérifier la capacité de cette entreprise à rembourser immédiatement son passif.

Historiquement la comptabilité statique apparaît lorsque les intérêts des créanciers (c'est-à-dire des tiers envers lesquels l'entreprise a des dettes)², sont sinon dominants du moins suffisamment protégés dans un mode de gouvernance.

Dans ce contexte, la comptabilité statique vise avant tout à déterminer la *solvabilité* immédiate de l'entreprise c'est-à-dire sa capacité à payer immédiatement ses dettes en liquidant la totalité de ses actifs.

Section

2

ÉLÉMENTS DE TERMINOLOGIE

La terminologie « statique » (du latin, *stare* s'« arrêter », ne pas bouger) est usitée depuis le début du XX^e siècle dans les pays de langue allemande et dans un grand nombre de pays d'Europe continentale : elle a été formalisée et illustrée vers 1920 par le professeur Schmalenbach de l'université de Cologne dans un célèbre livre « Le bilan dynamique ».

En France, cette terminologie n'est guère utilisée : plutôt que celui de comptabilité statique, on préfère traditionnellement le terme de comptabilité « patrimoniale » ou de comptabilité « juridique ». Mais parler de comptabilité juridique n'a guère de sens : le droit comptable peut réglementer des comptabilités de « style » très divers si bien qu'on ne peut le confondre avec l'une d'entre elles ; parler de comptabilité patrimoniale est aussi ambigu car le concept de patrimoine peut revêtir plusieurs acceptions. Vers la fin de l'an 2000 les appellations de comptabilité en valeur de marché ou de fair value accounting sont apparues.

Nous utiliserons ici le terme statique : outre qu'il exprime bien l'esprit de cette comptabilité (marqué par l'hypothèse d'arrêt fictif de l'entreprise), ce terme est un produit respectable de l'histoire comptable européenne qui « parle » à un grand nombre de comptables de ce continent et qui mérite d'être promu et sauvegardé. Cependant le lecteur français aura intérêt à utiliser les termes comptabilité en valeur de marché ou comptabilité patrimoniale pour s'adresser à ses compatriotes.

1. Voir la définition p. 174.

2. Ces « tiers » dans un système économique de type capitaliste sont non seulement les prêteurs (banquiers, fournisseurs), mais aussi les salariés : ce sont tous ceux qui ne sont pas propriétaires de l'entreprise. La notion de tiers est nous l'avons dit tributaire du type de système économique.

REPÈRES : Éléments historiques

La théorie de la comptabilité statique n'a été développée (partiellement d'ailleurs) que tardivement, au début du ^{xx}^e siècle ; mais la pratique de ce type de comptabilité est très ancienne. La comptabilité statique (en partie double) a été progressivement élaborée du ^{xiii}^e siècle au ^{xix}^e siècle. Elle est essentiellement l'œuvre de juristes spécialistes du droit commercial, notamment du droit de la faillite, comme l'Italien Straccha, les Français Toubeau, Dalloz et Dalloz (deux frères) et, plus récemment, Vavasseur.

Pour comprendre la philosophie comptable de ces juristes, il faut connaître leur culture et le contexte dans lequel ils opèrent.

Leur culture c'est celui du droit romain ; selon ce droit, très marqué par les principes de la dévolution successorale¹, le contrat de société ne pouvait donner lieu à distribution de bénéfice qu'à la fin de la société après vente des actifs et paiement des dettes lors de la liquidation² réelle de la société. Leur contexte, comme l'a montré l'historien du droit Jean Hilaire, c'est celui d'une grande sévérité à l'égard du commerçant qui fait faillite : on ne pardonne guère à ce malheureux qui est souvent exclu de la communauté des marchands (on connaît le cérémonial du « banc brisé » qui a donné naissance au terme banca rotta, banqueroute). Ces juristes, lors de la révolution industrielle, se sont trouvés face à un problème épineux : d'une part, ils veulent continuer à appliquer l'esprit du droit romain mais, d'autre part, ils constatent que les entreprises et les sociétés ont des durées de vie de plus en plus longues et doivent attirer les capitalistes en distribuant des bénéfices au cours de leur vie. C'est alors qu'ils vont inventer un dispositif ingénieux permettant de concilier le droit romain et les réalités modernes : celui de la fiction de la liquidation périodique de l'entreprise. Le principe est le suivant : à intervalles réguliers (bien souvent l'année) on fait l'inventaire des actifs du commerçant, puis on les évalue un par un en supposant fictivement qu'on les vende (liquide) sur le marché propre à ces actifs ; ensuite, de la masse de ces actifs ainsi réalisés, on déduit la masse des dettes pour obtenir l'actif net (de dettes). Cet actif net sera ensuite comparé à celui de l'année précédente pour déterminer le résultat de l'année considérée.

Ainsi, grâce à cette fiction, l'entreprise se trouve « liquidée »... tout en continuant à vivre !

Le lecteur aura compris que ces juristes considèrent avant tout l'intérêt des créanciers.

Mais pour tenir compte de l'évolution de la société capitaliste ils ont été amené à développer deux variantes de leur comptabilité : la comptabilité statique « pure » et la comptabilité statique prudente.

1. La « société » familiale est le premier type de société qui donne lieu à établissement d'un bilan statique : à la mort du paterfamilias on fait l'inventaire de son patrimoine, on le liquide (vend) réellement ou fictivement, on paye les dettes et on le répartit entre les enfants (sauf poursuite en indivision).

2. La liquidation est l'acte de rendre liquide c'est-à-dire de réaliser l'équivalent monétaire des actifs par leur vente sur un marché.

Section

3

LA COMPTABILITÉ STATIQUE PURE¹

Nous avons dit que depuis leur fondation au XIII^e siècle, le but de cette comptabilité est de protéger les créanciers : il s'agit de savoir si en revendant les différents actifs de l'entreprise on obtient une somme suffisante pour payer les dettes.

Donc, il s'agit de liquider *fictivement* l'entreprise, c'est-à-dire d'une part d'évaluer les actifs, *pris un par un*, à leur valeur de marché et d'autre part, de vérifier la couverture des dettes. De là découle toute une série de conséquences en matière de contenu et d'évaluation des actifs et des dettes.

1 Le contenu des actifs dans le cadre de la comptabilité statique pure

Les hypothèses fondamentales de la CS pure conduisent en principe à retenir le principe de propriété, le principe d'unicité du patrimoine et le principe d'élimination des actifs n'ayant pas de valeur sur un marché (actifs fictifs).

1.1 Le principe de propriété

Pour payer ses dettes, on ne peut revendre que les biens dont on est propriétaire, c'est-à-dire sur lequel on a le droit de disposition² (*abusus*). Cette évidence conduit à éliminer de l'actif tous les biens loués, y compris les biens en crédit-bail. Il est vrai, comme le soulignent certains spécialistes désireux de faire apparaître les biens loués en crédit bail à l'actif dans le cadre d'une comptabilité patrimoniale³, que le locataire d'un bien loué en crédit bail se comporte « comme un propriétaire » (il choisit le bien, le gère, supporte les risques de sa perte, etc.) ; mais *il n'est pas propriétaire* car il n'a pas le droit de revendre ce bien : il est donc absolument exclu d'inscrire un bien reçu en crédit bail à l'actif dans le cadre d'une CS pure même si l'on inscrit les dettes de crédit bail au passif (voir sur ce point le chapitre 16).

1.2 La prise en compte de tous les actifs y compris les actifs personnels

Dans un grand nombre de pays du monde, les commerçants et les associés de certaines sociétés (dites à responsabilité illimitée) répondent encore de leurs dettes commerciales non seulement sur leurs biens professionnels (affectés à l'entreprise

1. Ou comptabilité strictement en valeur de marché.

2. L'*abusus* est l'attribut *fondamental*, la pierre angulaire du droit de propriété ; l'*usus* et le *fructus* n'en sont que des attributs secondaires (au sens latin du terme). (voir sur ce point notamment Crocq, 1995).

3. Voir notamment le travail fondamental de Raybaud Turillo, 1993.

ou à la société) mais également sur leur biens propres (tableaux, yachts, appartements etc.) : c'est la conception de l'unicité du patrimoine développée et théorisée au XIX^e siècle en France par les juristes Aubry et Rau, conception héritée du droit romain, qui vise à protéger les créanciers. Il est vrai que le système capitaliste, au fil des années, a de plus en plus réduit cette responsabilité indéfinie en multipliant les types de sociétés à responsabilité limitée : dans ce cadre, les associés ne répondent des dettes commerciales que sur leurs *apports en société*.

Normalement, la solvabilité d'un commerçant (d'une société) devrait s'apprécier en tenant compte de *tous les actifs, que ces actifs soient professionnels ou propres, qui sont le gage des dettes*. C'est la raison pour laquelle les fondateurs de la théorie statique du bilan ont demandé l'*inscription de principe* au bilan des *biens propres*¹ des commerçants (associés), sauf convention d'exonération de la responsabilité. On verra cependant que, depuis la Seconde Guerre mondiale, les pratiques statiques n'ont plus respecté cette règle qui existait au XVIII^e et au XIX^e siècle. On peut donc distinguer une conception « pure » de la CS qui tient compte de tous les actifs et une conception « approchée » qui ne retient que les actifs mis à la disposition de l'entreprise (et qui est une concession à un autre type de comptabilité, la comptabilité dynamique).

1.3 Le principe d'élimination des actifs sans valeur (« fictifs »)

► Le principe

Les investissements (dépenses ayant des effets à terme) qu'effectue une entreprise peuvent être de nature très diverse (corporelle, incorporelle, financière) et d'origine très diverse (investissements achetés à des tiers ou faits par l'entreprise).

La doctrine statique pure distingue fondamentalement les investissements qui ont une valeur de revente sur un marché actif² et ceux qui n'en ont pas : ces derniers sont, logiquement, éliminés de l'actif.

En général, les investissements « sans valeur », *au sens de la comptabilité statique*, sont ceux qui correspondent à des dépenses très *spécifiques* à l'entreprise qui portent sur des biens ou des services qui, du fait de leur spécificité, ne peuvent être échangés sur un marché régulier.

Il n'est théoriquement pas possible de dire *in abstracto* quels sont les investissements « sans valeur » ; cependant, en pratique, on peut dire qu'il s'agit le plus souvent, des investissements *incorporels* (immatériels) tout particulièrement des

1. Si ces biens propres sont inscrits, il faut débiter l'actif par le crédit du compte capital.

2. Par marché actif, on entend un lieu dans lequel s'échangent régulièrement à des prix connus des biens de nature homogènes entre des acheteurs et vendeurs bien informés agissant dans des conditions de concurrence normale. Cette notion de marché actif n'a rien à voir avec un simple accord de vente entre deux co-contractants.

investissements incorporels faits par l'entreprise elle-même et à un moindre degré des investissements immatériels achetés.

Les praticiens de la comptabilité statique prennent aussi parfois en compte le degré de protection juridique de ces immatériels.

► ***L'application du principe aux investissements immatériels faits par l'entreprise***

Ces investissements sont particulièrement « suspects » aux yeux des CS pure car ils n'ont jamais fait l'objet d'une valorisation sur un marché actif. En absence de preuve d'un marché actif (ce qui est généralement le cas) ils seront éliminés de l'actif et passés immédiatement en charges.

En général, donc, si une entreprise fait des dépenses *internes* de formation, de publicité, de recherche et développement, de création de marques, etc., ces dépenses ne seront pas activées : on connaît certes leur coût mais non leur valeur de marché. Elles sont donc passées immédiatement en charges.

► ***L'application du principe aux investissements immatériels « achetés » à des tiers***

Ces investissements immatériels ont certes fait l'objet d'un échange sur un marché lors de leur achat. Mais cela ne suffit pas à leur donner *une valeur d'échange généralisée* car ils peuvent être spécifiques à l'entreprise.

La règle de principe est donc la même : sauf preuve contraire, ces investissements doivent être immédiatement passés en charge. La pratique soulève cependant des difficultés :

- le cas le plus simple est celui des dépenses faites pour constituer une entreprise : ces dépenses ne peuvent évidemment être revendues séparément sur un marché ; il en ira de même généralement des sommes versées à des tiers à des fins de publicité, de recherche, de formation etc. ;
- le cas le plus complexe concerne celui des acquisitions de marques et de fonds commerciaux. En raison de sa difficulté nous traiterons de ce cas au chapitre 30. Mais fondamentalement, pour la CS pure, ces dépenses doivent être considérées comme des charges.

► ***L'application du principe aux investissements immatériels juridiquement protégés***

Certains investissements immatériels, *qu'ils soient effectués de manière interne ou externe*, peuvent bénéficier, dans un grand nombre de pays, d'une protection juridique. Cela signifie qu'on ne peut en découvrir le secret *par espionnage* pendant une certaine période dite de protection ; l'exemple type est celui des brevets.

Pour un certain nombre de spécialistes, la protection juridique devrait permettre d'accorder le statut d'actif aux incorporels qui en bénéficient dans le cadre même d'une vision statique de la comptabilité ; il semble cependant que cette thèse soit diffi-

cilement soutenable ; en effet l'accord d'une protection juridique ne signifie *ni qu'un marché du bien concerné soit organisé ni qu'une valeur de ce bien soit garantie*.¹

En conclusion sur ce point, on peut dire que si l'on s'en tient à une définition stricte de la « valeur de marché actif » les investissements incorporels, sauf exception, ne devraient pas être inscrits à l'actif dans le cadre de la comptabilité statique pure parce qu'ils n'ont pas de marché actif.

Quand au début du XX^e siècle, certaines entreprises ont osé mettre à l'actif des services immatériels tels que des frais de constitution les théoriciens de la comptabilité statique ont qualifié ces actifs de « fictifs » ; pour eux, il était impossible de reconnaître leur existence. Cette appellation d'« actifs fictifs » est encore de mise actuellement, notamment en analyse financière.

► *Quelques cas d'investissements incorporels activables*

Certains incorporels comme des licences de taxi, de droits de pêche etc. font l'objet de vente sur un marché actif : ils sont donc activables pour la CS pure ; ce sont des exceptions.

2 L'évaluation des actifs dans le cadre des comptabilités statiques pour les créanciers

À ce stade du raisonnement les seuls investissements « rescapés » qui peuvent et doivent en principe faire l'objet d'une inscription à l'actif sont pour l'essentiel les investissements corporels et financiers détenus en toute propriété. Mais à quelle valeur ? Il faut à ce propos distinguer la valeur à l'entrée dans l'actif et la valeur à l'inventaire.

2.1 La valeur à l'entrée dans l'actif

Il faut examiner le cas des biens acquis et produits.

► *Les biens acquis*

Ils sont évalués au coût d'achat (d'acquisition) c'est-à-dire à la valeur sur le marché au moment de l'acquisition. Soulignons que ce coût d'achat ne doit pas comprendre des éléments de frais qu'il serait impossible de revendre tels que :

- les droits d'enregistrement (taxes perçues lors de l'achat de biens immobiliers) ;
- les honoraires d'intermédiaires ;

1. Un brevet protégé bien exploité mais spécifique à l'entreprise n'a pas de valeur de marché actif (bien qu'il ait une valeur pour l'entreprise) ; un brevet protégé mal exploité n'a ni valeur externe ni valeur interne.

– les frais de montage et de démarrage (d'installation).

En pratique, le coût d'achat comprend essentiellement le prix d'achat et les frais de transport.

► *Les biens produits par l'entreprise*

Ils sont théoriquement évalués sur la base du prix de marché des biens comparables achetés à l'extérieur ; en pratique, on se borne généralement à activer leur coût de production à l'exclusion des coûts « gaspillés ».

2.2 La valeur à l'inventaire

Selon le principe de la liquidation fictive *tous* les actifs sont évalués *un par un* à l'inventaire sur la base de leur *valeur de marché* d'où l'expression « comptabilité en valeur de marché » utilisable en lieu et place de la comptabilité statique.

Cette évaluation concerne *les biens qui ne sont pas encore vendus* (en principe elle ne devrait pas concerner les valeurs qui sont déjà exprimées en prix de vente telles que les créances clients et les disponibilités).

Tous les écarts entre la valeur de marché à l'inventaire et la valeur (coût) d'entrée sont pris en compte dans le résultat, qu'il s'agisse de plus-values potentielles ou de moins-values potentielles.

Exemples

Exemple 1 : moins-value potentielle

Une voiture a été achetée pour 50 000 le 1/1/N. Le 31/12/N sa valeur à l'Argus (cote des voitures) est de 35 000 ; une perte de valeur potentielle d'un montant de 15 000 devra être enregistrée sous la forme d'une dépréciation)¹ le 31/12/N.

Exemple 2 : plus-value potentielle

Une construction a été achetée pour 100 000 le 1/1/N ; à la suite de la construction d'un métro à proximité, le prix de vente potentiel de cette construction s'élève à 150 000 au 31/12/N ; une plus-value potentielle de 50 000 devra être enregistrée (en débitant le compte d'actif construction par le crédit d'un compte de produits).

Finalement le résultat global de la période sera égal à² :

Somme des résultats réels sur les ventes d'actifs de la période

+ Somme des plus-values potentielles sur actifs non vendus intervenues dans la période

– Somme des moins-values potentielles sur actifs non vendus intervenues dans la période.

1. Sur ce concept (spécifique) de dépréciation, voir le chapitre 22.

2. On se limite ici aux actifs. Si l'on tient compte des dettes, il faudra tenir compte des augmentations de la valeur des dettes sur le marché (perte potentielle) et de la diminution de la valeur des dettes sur le marché (plus values potentielles) ainsi que des résultats résultant de la cession ou de la disparition des dettes.

3 Le contenu et l'évaluation du passif dans la CS pure

Cette question, compte tenu de sa complexité, sera examinée en détail au chapitre 26. On se contentera ici de donner quelques éclairages fondamentaux.

3.1 Le contenu des dettes

Étant donné qu'elles cherchent à déterminer le montant des dettes à payer en cas d'une revente des actifs d'une entreprise, la CS pure ne va en principe retenir au passif que les engagements vis-à-vis des tiers générateurs « d'obligations contractuelles ». Par contre, les obligations que l'entreprise s'imposerait à elle-même (comme par exemple « l'engagement » de réaliser un audit interne de ses procédures comptables tous les trois ans) ne seront pas prises en compte. En d'autres termes, il sera tenu compte des dettes « externes » et non des dettes « internes ».

3.2 L'évaluation des dettes

Si les dettes sont évaluées sur un marché actif (comme c'est le cas souvent des obligations), les fluctuations de leur valeur seront prises en compte dans les résultats de l'entreprise.

ILLUSTRATION

A – Énoncé

- À la fin de la période 0 un investisseur dispose d'une somme de 1 000.
- Au début de la période 1, cet investisseur :
 - crée une entreprise au capital de 1 000 (les fonds sont intégralement versés en banque) ;
 - achète au comptant des immobilisations corporelles pour un total de 1 000¹ ;
 - embauche du personnel et commence la production ;
- À la fin de la période 1 :
 - la production est terminée et vendue au comptant à un prix de 1 254²
 - les charges décaissées (non compris les amortissements) comprennent exclusivement :
 - . des achats consommés de matières premières : 200
 - . de la main-d'œuvre de production : 300
 - . de la main-d'œuvre commerciale : 100
 - . des services de production : 50
 - . des services administratifs : 54
 - le prix de revente *potentiel* (éventuel) sur le marché des immobilisations (vendues une par une) s'élèverait globalement à 400 ;

1. Ces immobilisations servent à la production et sont supposées usées régulièrement et complètement hors d'usage au bout des deux périodes.

2. En *quantités* la production de la 2^e période est égale à celle de la 1^{re} période : la variation du chiffre d'affaires est due uniquement à des effets-prix.



– l'entreprise place dans une banque son *excédent* de trésorerie (recettes moins décaissements) de la fin 1 pendant toute la période 2 au taux de 10 % et percevra à ce titre des produits financiers (intérêts) à la fin de la période 2 ;

• À la fin de la période 2, l'entreprise :

- encaisse les produits financiers ;
- commence, termine, vend et encaisse une nouvelle production à un prix de 1 085
- paye les charges suivantes (hors amortissements) :
 - . achats de matières premières, 140
 - . main-d'œuvre de production, 200
 - . main-d'œuvre commerciale, 60
 - . services de production, 40
 - . services administratifs, 40
- cesse ses activités (les immobilisations sont obsolètes et ont une valeur de revente nulle sur le marché).

B – Travail demandé

Dresser un bilan et un compte de résultat conforme à l'optique statique pure à la fin des périodes 1 et 2.

NB : On supposera que l'entreprise n'est pas une société de capitaux et *donc ne paye pas d'impôt*.

NB : Eu égard à la simplicité des chiffres on présentera directement les comptes (sans faire de Grand Livre) selon la présentation traditionnelle française.

C – Corrigé

– Comptes à fin 0

Bilan			
Disponibilités	1 000	Capital	1 000

– Comptes au début 1

Bilan			
Immobilisations	1 000	Capital	1 000

– Comptes à fin 1

Bilan				Compte de résultat					
Immobilisations	1 000	600	400	Capital	1 000	Achats	200	Vente	1 254
Disponibilités			550	Résultat	– 50	Charges externes	104	Résultat	50
						Charges de personnel	400	(perte)	
						Dotation aux amortissements	600		
			950		950		1 304		1 304

– Comptes à fin 2

Bilan				Compte de résultat					
Immobilisations	1 000	1 000	0	Capital	1 000	Achats	140	Ventes	1 085
Disponibilités			1 210	Report	– 50	Charges externes	80	Produits	55
				(pertes)		Charges de personnel	260	financiers	
				Résultat	260	Dotation aux amortissements	400		
						Résultat	260		
			1 210		1 210		1 140		1 140

Remarques

- Les amortissements des périodes 1 et 2 correspondent à la perte de valeur de marché des immobilisations : respectivement 600 (1 000 – 400) et 400 (400 – 0).
- Il n'y a pas d'investissements incorporels dans cet exercice : s'il y en avait eu, ils auraient sans doute eu une valeur nulle dès leur décaissement, ce qui aurait augmenté les pertes de la période 1.

Section

4

LA COMPTABILITÉ STATIQUE PRUDENTE (CSP)

Avant 1850, le type de société dominant était la société à responsabilité illimitée, type dans lequel les associés répondaient des pertes seulement sur leurs biens propres mais également sur les bénéfices qu'ils avaient perçus antérieurement (on pouvait leur demander de rendre – « répéter » – ces bénéfices).

Vers 1850, les types de sociétés à responsabilité limitée se généralisent avec la transformation du capitalisme en un capitalisme financier : les nouveaux « capitalistes » ne sont plus responsables sur leurs biens propres et n'ont plus à « répéter » les dividendes qu'ils ont perçus antérieurement. Les juristes promoteurs de la théorie statique se rendent compte que le maintien de la version pure aboutit à des aberrations. La comptabilisation de plus-values potentielles qui seront distribuées aux associés (et jamais remboursées) peut aboutir à des désastres pour les créanciers et les salariés qui seront les seuls à supporter les pertes en cas de malheur pour l'entreprise (voir l'exemple d'affaires récentes comme l'affaire Enron). Voyant cela, les juristes « statiques » élaborent une variante prudente – et même extrêmement prudente – de la comptabilité statique selon laquelle les plus-values potentielles sont exclues du résultat alors que les moins-values potentielles continuent à être systématiquement comptabilisées : ainsi apparaissent le principe du plus bas du coût ou du marché et la comptabilité statique « prudente ».

Ce type de comptabilité devient progressivement dominant en France et en Europe à partir de 1860.

Exemple

Si l'on reprend le cas traité précédemment (page 177), la plus-value potentielle de 50 000 ne fera pas partie du résultat¹ alors que la moins-value potentielle de 15 000 continuera à en faire partie. Le résultat global sera donc une perte de 15 000, alors que dans le cas de la comptabilité statique pure, il était un bénéfice de 35 000.

1. Il existe deux modalités pour éliminer la plus-value potentielle :

- première modalité, plus simple, qui l'emportera à la fin du siècle : on laisse le bien concerné à son coût d'acquisition à l'actif (si la valeur de marché est supérieure) ; c'est le principe du plus bas du coût ou de la valeur de marché ;
- deuxième modalité (plus conforme à l'esprit de la doctrine statique) : on inscrit le bien à sa valeur de marché à l'actif, mais le « résultat », au passif, n'est pas mis dans un compte de résultat : il est « gelé » dans un compte de réserve non distribuable.

Section

5

LA COMPTABILITÉ EN JUSTE VALEUR DE L'IASB EST-ELLE UNE COMPTABILITÉ EN VALEUR DE MARCHÉ ?

Cette question complexe ne sera élucidée qu'ultérieurement (voir les chapitres 18 à 23). D'ores et déjà on peut cependant noter deux points fondamentaux :

1. la juste valeur proposée par l'IASB inclut la valeur de marché actif ;
2. mais cette juste valeur **inclut aussi** la valeur conventionnelle (simple agrément entre deux parties) et la valeur actuarielle (ou d'usage). Le fait de prendre en compte les valeurs conventionnelle et d'usage permet notamment de sauver « de la mort » un grand nombre d'actifs incorporels qui ont une valeur de marché nulle mais ont une valeur d'usage (voir le chapitre 21).

Par conséquent, il n'est pas possible de confondre **juste valeur** (au sens de l'IASB¹) et valeur de marché : la théorie de l'IASB ne se confond absolument pas avec une théorie comptable (statique) qui ne retient que la valeur de marché actif.

Une dernière précision : certains auteurs mettent l'accent sur l'aspect « économique » de la théorie de la juste valeur de l'IASB, par opposition à l'aspect « juridique » de la vieille théorie statique, notamment parce que la première permet de « sauver » les incorporels alors que la seconde les met à mort ; cette vision nous paraît incorrecte : les deux approches reposent sur une théorie économique, mais ont une théorie de la valeur qui est foncièrement différente, au service d'intérêts très différents (voir *infra*).

Section

6

LE BILAN STATIQUE

Compte tenu des règles de construction précédentes le bilan statique (pur)² se présente ainsi :

Bilan statique

Immobilisations corporelles (valeur de revente)	Capitaux propres
Immobilisations financières (valeur de revente)	(après répartition du résultat)
Stocks (valeur de revente)	Dettes à long et moyen terme
Créances (valeurs de revente)	(valeur de revente)
Valeurs mobilisées de placement (valeur de revente)	Dettes à court terme
Disponibilités	(dont bénéfice de l'exercice à distribuer)

Les capitaux propres calculés par différence entre les actifs et les dettes sont présentés après répartition du résultat, la part distribuée étant reclassée en dettes à court terme. Bien que l'objectif fondamental soit celui de la mesure du degré de

1. Les statiques parlaient eux aussi de juste valeur : à chacun sa juste valeur !

2. Si l'on admet le principe du plus bas du coût ou du marché les « valeurs de revente » doivent être remplacées par « coût ou valeur de revente si celle-ci est inférieure ».

couverture de l'ensemble des dettes, la distinction des dettes payables à long et moyen terme et des dettes payables à court terme peut être utile. Si l'on veut réaliser une analyse fine de ces dettes, il faut :

- reclasser les provisions pour risques et charges – en abrégé PR – (voir le chapitre 40) en dettes (ou plutôt quasi dettes) et les analyser selon leur terme ;
- analyser soigneusement les dettes fournisseurs et toutes les autres dettes d'exploitation selon leur terme.

Le bilan statique sert fondamentalement à calculer le ratio de solvabilité générale :
 solvabilité générale = $\frac{\text{Actifs totaux}}{\text{Dettes}}$

Si ce ratio est supérieur à 1 cela signifie qu'en cas de cessation d'activité l'entreprise serait capable de payer l'intégralité de ses dettes (long terme et court terme). Plus ce ratio est important, plus la solvabilité de l'entreprise est grande.

Section

7

LE BILAN PATRIMONIAL

Il est d'usage, dans les ouvrages français d'analyse financière, de présenter un bilan spécialement conçu pour l'analyse du risque d'insolvabilité : le bilan « patrimonial ». Après l'avoir présenté, nous le comparerons avec le bilan statique puis nous en ferons la critique.

1 Présentation du bilan patrimonial

Nombre d'ouvrages proposent un modèle de bilan du type suivant :

Bilan patrimonial

Actifs à + d'un an	Actif immobilisé net Immobilisations nettes (dont crédit Bail) (en valeurs actuelles) Stock outil Part à + d'un an des créances	Capitaux propres Capitaux propres corrigés (après répartition du résultat)	Dettes à + d'un an
		Dettes à long terme Dettes financières à + d'un an Provisions pour R & C à + d'un an Part à + d'un an des dettes non financières	
Actif à - d'un an	Stocks Stocks (valeurs nettes)	Dettes à court terme Part à - d'un an des dettes financières Provisions pour R & C à - d'un an Dettes non financières à - d'un an Bénéfice de l'exercice à distribuer Produits constatés d'avance Effets escomptés non échus	Dettes à - d'un an
	Valeurs réalisables Part à - d'un an des immob. financières Créances (valeurs nettes) Effets escomptés non échus Charges constatées d'avance		
	Valeurs disponibles Valeurs mobilières de placement Disponibilités		

2 Comparaison avec le bilan statique

Sur le plan de l'évaluation, le bilan patrimonial est incontestablement de type statique puisque les actifs sont évalués à la valeur de marché (ou « actuelle »). Par contre le bilan patrimonial s'écarte du bilan statique sur deux points essentiels :

- s'agissant du contenu du bilan, les biens loués en crédit bail sont inscrits à l'actif avec en contre partie au passif la dette à payer à l'organisme qui loue ces biens ;
- s'agissant du classement des actifs, ces actifs sont classés du haut vers le bas par ordre de liquidité croissante en distinguant les actifs à plus d'un an des actifs à moins d'un an.

3 Critique du bilan patrimonial

Si l'on admet que le bilan patrimonial sert essentiellement à apprécier la *solvabilité* immédiate de l'entreprise, il présente deux anomalies :

- premièrement, il n'est pas logique de faire figurer au titre des actifs vendables les biens en crédit-bail¹ ;
- deuxièmement, il n'est pas logique de distinguer des actifs revendables à long terme et des actifs revendables à court terme ; en effet, l'évaluation de tous les actifs à leur valeur immédiate sur un marché, conformément à l'hypothèse de liquidation fictive, *rend caduque toute analyse de terme*² : celle-ci ne trouve sa logique que dans le cadre du bilan dynamique (voir le chapitre suivant).

Le bilan patrimonial est donc un être hybride qui mélange, à tort à notre avis, deux types de bilans très différents : le bilan statique et le bilan dynamique.

Nous ne reproduirons donc pas dans ce chapitre certains éléments d'analyse « patrimoniale » comme celle du fonds de roulement (patrimonial) et de la liquidité qui relèvent du domaine de l'analyse dynamique.

1. L'argument selon lequel la dette de crédit bail est inscrite au passif ne justifie pas l'activation du bien concerné à l'actif : dans une perspective de cessation d'activité la dette doit être payée et le bien rendu à son propriétaire. Il est ainsi paradoxal de voir inscrit dans un bilan « patrimonial » des actifs loués.

2. Il est évident par ailleurs que certains biens dits à « long terme » comme les terrains peuvent être plus facilement revendables que des stocks dits à court terme : ces concepts de terme n'ont rien à voir avec une analyse basée sur la valeur de revente *immédiate* des actifs.

LES COMPTABILITÉS EN VALEUR-COÛT

Les comptabilités en valeur coût ou dynamiques¹ sont aussi anciennes que les comptabilités en valeur de marché. Après avoir retracé certains éléments historiques, on étudiera le concept d'actif, l'évaluation des actifs puis les variantes des comptabilités dynamiques pour terminer par une comparaison entre le bilan dynamique et le bilan fonctionnel.

-
Section 1	■	Éléments historiques
Section 2	■	Le concept d'actif dans les comptabilités dynamiques
Section 3	■	L'évaluation des actifs et des passifs dans les comptabilités dynamiques

1. La terminologie utilisée n'est pas standardisée.

En France, on utilise souvent les expressions comptabilité en « coût historique » ou encore comptabilité « économique » ou encore « comptabilité anglo-saxonne » ; mais l'expression comptabilité en « coût historique » (entendue par opposition à la comptabilité d'inflation) est critiquable : une comptabilité d'inflation peut être une comptabilité de la famille valeur coût (cf. p. 52) ; l'expression comptabilité « économique » ne veut rien dire (il y a plusieurs théories économiques) ; quant à l'expression « comptabilité anglo-saxonne », elle devient ambiguë de nos jours : les Américains, adeptes de la comptabilité en valeur coût depuis 1930, changent d'avis et adoptent maintenant la comptabilité en juste valeur. Les Allemands Von Strombeck, Fisher et Schmalenbach ont été les premiers à théoriser la comptabilité en valeur coût. Schmalenbach l'a appelée comptabilité « dynamique » (de l'entreprise « en marche »), pour l'opposer à la comptabilité statique (qui reflète la mort). Il nous paraît juste et pertinent d'utiliser ce terme dynamique qui reflète bien la teneur de cette comptabilité et de rendre hommage à une école européenne pionnière en matière de théorie comptable.

- Section 4 ■ Les variantes microéconomiques et macroéconomiques des comptabilités dynamiques
- Section 5 ■ Le bilan dynamique et le bilan fonctionnel

Section

1

ÉLÉMENTS HISTORIQUES

Ces comptabilités ont d'abord été utilisées **en dehors de toute réglementation**, pour mesurer l'**efficacité périodique** d'une entreprise.

REPÈRES : Le concept d'efficacité périodique

On appelle efficacité périodique, d'une façon générale, le rapport entre un revenu d'une période et la masse de capitaux investis (ou investissements) pour obtenir un revenu pendant la période considérée.

$$\text{Efficacité} = \frac{\text{revenu d'une période}^1}{\text{capital investi (investissement) pendant la période}}$$

Les études historiques et comparatives en comptabilité montrent que la mesure de l'efficacité peut varier selon les systèmes économiques et même, au sein d'un système économique donné, en fonction des acteurs dominants au sein de ces systèmes : la définition de l'efficacité est donc subjective, c'est-à-dire qu'elle reflète le point de vue d'un acteur dominant. On peut donc distinguer plusieurs indicateurs d'efficacité notamment la rentabilité financière (pour les propriétaires), la rentabilité globale des capitaux (pour l'ensemble des apporteurs de capitaux), la rentabilité économique (indépendante de la structure financière), l'efficacité globale (pour l'ensemble des parties présentes de l'entreprise). On définira d'abord ces divers indicateurs d'efficacité avant d'étudier leurs composantes.

Dans un système capitaliste « libéral », l'efficacité prend la forme de la « rentabilité financière », c'est-à-dire du rapport entre le « résultat net » (revenant aux propriétaires de l'entreprise ou aux porteurs de part de capital dans les sociétés), et les capitaux propres (capital plus réserves) investis par ces propriétaires.

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

La rentabilité financière exprime donc le point de vue des propriétaires. Elle est généralement appelée *return on equity*, (on dit aussi parfois *return on investment*) dans le monde anglo-saxon ; en Allemagne, on la dénomme *Eigenkapitalquote* ou *Eigenkapital rentabilität*.

1. Par la suite l'existence d'une période de référence (en général l'année) sera sous entendue.



L'indicateur de rentabilité précédent n'exprime que le point de vue des propriétaires ; or, il existe d'autres parties prenantes de l'entreprise qui peuvent apporter d'autres choses dans l'entreprise que des capitaux, notamment les salariés (force de travail) et l'État (aide logistique) ; pour tenir compte de leur point de vue, il est possible de calculer un indicateur d'efficacité plus englobant du type suivant :

$$\text{Efficacité globale} = \frac{\text{Valeur ajoutée nette (produite ou vendue)}}{\text{Capitaux investis}}$$

Le numérateur est ici la valeur ajoutée nette (après déduction des amortissements) c'est-à-dire un indicateur qui reflète toute la richesse créée par l'entreprise. Le dénominateur exprime les capitaux investis, c'est-à-dire l'actif ou le passif total.

On peut considérer que l'efficacité globale est le ratio « mère » (ou père !) de tous les indicateurs d'efficacité : si ce ratio venait à se dégrader tous les autres, qui n'en représentent qu'une parcelle, devraient en pâtir. Signalons que des variantes de ce ratio général ont été utilisées ou sont utilisées dans certains pays à certaines époques :

– en Yougoslavie, à l'époque de sa période « autogestionnaire », le ratio

$$\frac{\text{Valeur ajoutée nette vendue}}{\text{Capitaux investis}}$$

constituait le critère n° 1 de l'efficacité des entreprises ;

– en France, le PCG 82 permet un calcul aisé de la valeur ajoutée brute produite et permet aux partenaires sociaux d'évaluer leur part dans la richesse globale produite ; la Centrale des Bilans de la Banque de France considère le ratio

$$\frac{\text{Valeur ajoutée brute produite}}{\text{Actif}}$$

comme un des ratios importants de la mesure de la

performance. Ce ratio est toutefois secondaire (annexe) dans le système économique des entreprises françaises.

Dès le XIII^e siècle, la firme Datini à Florence suivait les performances de ses filiales à l'aide d'une comptabilité spécifique très différente de la comptabilité statique. Raymond de Roover, dans une étude consacrée aux bilans des Datini montre que ces bilans comportaient à l'actif des charges à répartir, c'est-à-dire des coûts (dépenses) sans valeur de marché, mais investis à long terme. La présence de cet actif fictif – aux yeux de la comptabilité statique – permettait aux Datini de mesurer la performance annuelle de leur entreprise ; la philosophie qui unissait ces marchands n'avait rien de commun avec celle qui animait les juristes statiques : leur souci principal n'était pas d'anticiper leur mort mais d'accumuler du capital et de mesurer son accroissement. Leur objectif n'était pas de connaître la valeur de revente de leurs biens mais leur **coût** et surtout **la répartition de ce coût** sur les périodes correspondant à leur investissement pour les comparer aux prix des ventes effectuées.

À la différence des « statiques », qui ont mis au pinacle le principe de « mort », les partisans de la valeur coût ont choisi comme principe fondamental le principe de « continuité » : sauf preuve contraire, l'entreprise est en marche et sa comptabilité est « dynamique ».

La comptabilité dynamique est au départ une comptabilité secrète ; la comptabilité **réglementée**, celle des juristes, est d'abord de type statique ; mais pendant tout le

XX^e siècle – avant l'avènement de la comptabilité en juste valeur – les comptabilités en valeur-coût n'ont cessé de gagner du terrain sur la comptabilité statique pour devenir dominantes dans beaucoup de pays capitalistes, notamment dans les pays **anglo-saxons**, y compris pour ce qui concerne la **comptabilité réglementée**.

Quelles sont les raisons de cette percée des comptabilités dynamique dans les réglementations ? Une première raison, sans doute non négligeable, est que les créanciers et leurs défenseurs, les juristes statiques, perdent de l'importance au profit des entrepreneurs ; ces derniers, tout naturellement, imposent « leur comptabilité ». Mais on peut également avancer une autre raison : dans les sociétés anonymes, les **actionnaires** « réclament » des dividendes réguliers dès le début des investissements ; ils s'opposent à la comptabilité statique, dont les résultats sont trop fluctuants et qui pénalise trop les premières périodes d'investissement par le passage en charge de beaucoup d'investissements incorporels, et jettent leur dévolu sur la comptabilité en valeur coût.

Le développement de la comptabilité dynamique **réglementée** ne serait donc pas seulement lié à une affaire de mesure de la performance ou de « bonne information » mais également à une « histoire » de **dividendes** et de développement du (grand) capitalisme financier : sinon la comptabilité dynamique aurait très pu bien rester une comptabilité secrète.

Section

2

LE CONCEPT D'ACTIF DANS LES COMPTABILITÉS DYNAMIQUES

L'exemple des comptabilités statiques a montré que dans ces comptabilités, toute une série d'investissements devait être exclue de l'actif ; en matière de comptabilité dynamique la situation est inverse : *tous* les investissements quels qu'ils soient *doivent* être activés pour obtenir une mesure correcte du capital investi (et donc de l'efficacité) et distribuer des dividendes réguliers.

Il en va ainsi en principe de tous les biens loués¹.

Il en va ainsi de *tous* les investissements incorporels :

- qu'ils soient juridiquement protégés ou non ; (dans certains pays, on distingue les « investissements incorporels » juridiquement protégés, des charges à répartir sur plusieurs exercices, non juridiquement protégées : cette distinction est secondaire en comptabilité dynamique) ;

1. Comment mesurer la masse d'actifs utilisés d'une entreprise qui louerait ses immobilisations si les biens loués ne sont pas à l'actif ?

- qu'ils aient ou non une valeur de revente (ainsi les frais de constitution d'une entreprise qui n'ont généralement aucune valeur de revente seront obligatoirement portés à l'actif) ;
- quelles que soient leurs chances de réussite (le problème n'est pas d'estimer la valeur des investissements mais d'étaler leur coût sur leur période d'utilisation effective) ;
- qu'ils soient acquis ou créés (les dépenses de recherche faites par une entreprise (elle-même) sont *obligatoirement* « inscrites à l'actif en tant qu'investissement incorporels) ;
- quel que soit leur terme (long terme ou court terme), les investissements incorporels à long ou moyen terme figureront dans l'actif immobilisé (immobilisations incorporelles ; les investissements incorporels à court terme, souvent dénommés « charges constatées d'avance », figureront en actif circulant.

Tous ces investissements seront donc mis à l'actif et amortis progressivement sur la période de leur utilisation.

Section

3

L'ÉVALUATION DES ACTIFS ET DES PASSIFS DANS LES COMPTABILITÉS DYNAMIQUES

1 L'évaluation des actifs à l'entrée

Elle se fait au coût *total* (investissement) supporté par l'entreprise pour obtenir les actifs :

- coût d'acquisition des biens acquis (ou loués) ;
- coût de production des biens produits ;
- coût d'échange des biens échangés.

Ces coûts, pour refléter la totalité du capital investi, doivent être *complets* :

- les coûts d'acquisitions *doivent* incorporer les « non valeurs » (au sens de la comptabilité statique) telles que droits d'enregistrement, honoraires d'intermédiaires, frais de démarrage, etc. ;
- les coûts de production *doivent* inclure les intérêts de capitaux empruntés pour fabriquer les biens, les coûts de production « gaspillés », et tous les coûts indirectement rattachés à cette production (y compris une quote part « raisonnable de frais généraux).

Ces coûts ne doivent être confondus avec une valeur de revente ou une valeur actuarielle : ainsi, le coût d'entrée d'une marque créée qui comprend toutes les *dépenses* (mais rien que les dépenses) faites par l'entreprise pour développer la

marque est généralement totalement différent de la valeur de revente ou d'utilité de cette marque (si tant est que ces valeurs aient un sens : voir le chapitre 14).

2 L'évaluation des actifs à l'inventaire

Il faut distinguer les actifs destinés à être utilisés des actifs vendus ou destinés à être vendus.

2.1 Les actifs destinés à être utilisés

Il s'agit généralement des immobilisations (corporelles, incorporelles, financières) et des stocks de matières premières.

Ces actifs sont évalués sur la base de leur coût d'entrée (éventuellement réévalué pour tenir compte de l'inflation). Ce coût est diminué :

- d'un amortissement *systématique* permettant d'*étaler* les coûts sur la période d'utilisation, s'il s'agit d'immobilisations ;
- de la consommation effective s'il s'agit des stocks de matières premières.

Quatre principes d'évaluation doivent être donc respectés.

- *Le principe de référence unique au coût*¹ : le coût d'entrée est la base de l'évaluation ; *en aucun cas, comme dans les comptabilités statique ou actuarielle, il ne peut être question d'une référence à une valeur de marché ou d'utilité (fût-elle inférieure au coût).*
- *Le principe de la réévaluation systématique* : s'il y a inflation les coûts d'entrée doivent être réévalués² de façon à tenir compte de la hausse des coûts d'achat ou de production ; si cette réévaluation n'avait pas lieu, la comparaison des performances dans le temps n'aurait aucun sens (voir le chapitre 4).
- *Le principe de l'amortissement systématique* : pour étaler les coûts d'un investissement (en immobilisations) sur sa période d'utilisation, il faut déterminer (approximativement) la date de la « mort » de cet investissement puis amortir cet investissement. *Aucun investissement n'échappe au principe d'amortissement car tous les investissements sont voués à la mort au bout d'un certain temps, fut-il long : c'est la raison pour laquelle, en comptabilité dynamique, toutes les immobilisations incorporelles, y compris les marques, les fonds commerciaux, les brevets (même s'ils sont juridiquement protégés) doivent être systématiquement*

1. Ce principe de l'évaluation au coût (pour les actifs non destinés à être revendus) permet de parler d'une comptabilité en valeur-coût ; mais le terme dynamique exprime mieux et plus cursivement l'essence fondamentale de cette comptabilité.

2. Ce principe de réévaluation conduit normalement à rejeter l'appellation de comptabilité en coût historique si l'on entend par « historique » une évaluation qui ne prend pas en compte l'inflation.

amortis¹, de façon à ce que leur coût soit intégré progressivement dans le coût de production des produits concernés. L'amortissement des immobilisations financières est indirect (voir le chapitre 32).

- *Le principe de « l'amortissement comme étalement d'un coût »* : plusieurs conceptions de l'amortissement sont possibles ; pour pouvoir rattacher les charges aux produits et mesurer un résultat périodique reflétant le rythme de vente, la conception de l'amortissement retenue en comptabilité dynamique est celle de l'*étalement* du coût d'entrée sur toute la période d'utilisation des investissements concernés ; il ne peut être question d'un amortissement fiscal (voir le chapitre 27).

Généralement, en pratique, on estime que l'amortissement peut suivre le niveau de production (quantités physiques) des immobilisations (pour celles qui servent directement à la production).

En résumé, à l'inventaire, les actifs destinés à être utilisés figurent pour leur coût d'entrée réévalué diminué d'un amortissement ou d'une consommation ; *aucune autre correction n'est effectuée*.

2.2 Les actifs vendus et les actifs destinés à être vendus

► *Éléments concernés*

Les actifs vendus sont ceux qui apparaissent sous la forme monétaire ou quasi monétaire : il s'agit, pour l'essentiel, des liquidités et des créances.

Les actifs destinés à être vendus sont essentiellement les produits finis et les produits en cours.

► *Évaluation*

Le principe général est celui de l'évaluation au coût, à l'exception des actifs vendus qui sont évalués au prix de vente. On peut cependant distinguer deux variantes de la comptabilité dynamique : une variante « pure » et une variante « prudente ».

► *La variante pure*

Tous les actifs vendables sont évalués au coût tant qu'ils ne sont pas vendus. Le résultat n'apparaît qu'au stade de la vente.

► *La variante prudente*

Dans cette variante, les pertes potentielles relatives aux produits en cours ou produits finis sont comptabilisées : elles sont enregistrées à la phase de la production. Soulignons que ce principe de prudence n'a pas la même portée que celui de la comptabilité statique car il ne concerne que les actifs destinés à la vente.

1. L'argument selon lequel ces actifs incorporels « biens entretenus » sont éternels n'est pas sérieux ; on notera à ce propos que, conformément aux règles de base, l'entretien courant doit être passé en charge et le « gros » entretien activé puis amorti sur la période d'amortissement, éventuellement révisée (voir le chapitre 28).

3 Le passif dans les comptabilités dynamiques

L'étude détaillée de cette question, particulièrement délicate, est différée au chapitre 16 ; on se bornera ici à signaler qu'alors que les comptabilités statiques ne retiennent au niveau des dettes que les engagements externes (à l'égard des tiers, ceux qui ne sont pas des propriétaires de l'entreprise), les comptabilités dynamiques englobent aussi au niveau des dettes (au sens large) les engagements *internes* de l'entreprise comme par exemple ceux qui résultent d'une planification de grosses réparations à effectuer : on montrera que cette conception élargie des dettes est indispensable pour garantir l'application du principe de rattachement des charges aux produits.

ILLUSTRATION

A – Énoncé

On reprendra ici les données de l'application utilisée dans le chapitre 11 (à la page 178) et on montrera que l'amortissement économique (dynamique) des immobilisations pratiqué dans la comptabilité dynamique (en valeur coût) est très différent de celui qui a été utilisé dans le cadre de l'optique statique ce qui conduit à des résultats et à des bilans différents¹.

B – Corrigé

Rappelons d'abord que d'après les données la production *en quantités* est égale au cours des périodes 1 et 2 ; dans ces conditions, on peut estimer valablement, sauf preuve contraire, que l'amortissement qui reflète le mieux *l'utilisation des services productifs* rendus par les immobilisations est un amortissement égal lors de chaque période soit 500.

On en déduit les documents comptables suivants à la fin des périodes 1 et 2 (les documents à la fin de la période 0 et au début de la période 1 étant identiques à ceux de la comptabilité statique).

Fin période 1

Bilan				Compte de résultat			
Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 000	Achats	200
Disponibilités			550	Résultat	50	Charges externes	104
						Charges de personnel	400
						Dotation aux amortissements	500
						Résultat	50
							<u>1 254</u>
			<u>1 050</u>		<u>1 050</u>		<u>1 254</u>

1. La différence ne porte ici que sur le traitement des immobilisations corporelles ; s'il y avait eu d'autres investissements (incorporels, financiers, en stock, etc.) d'autres différences seraient apparues (voir les chapitres 30 et suivants).

À son tour, le concept de coût des ventes peut varier selon les divers modes de gouvernance ; on peut ainsi différencier, grâce à l'étude de l'histoire de la comptabilité :

- une comptabilité dynamique microéconomique *capitaliste* : dans cette comptabilité le coût des ventes est un coût englobant les charges de personnel et se trouve prioritairement classé par fonctions ; ce type de comptabilité a été étudié au chapitre 7 (comptabilité moniste dites anglo-saxonne) ;
- une comptabilité microéconomique autogestionnaire : dans cette comptabilité le coût des ventes n'englobe pas les charges de personnel et la classification se fait prioritairement par nature de charges de façon à permettre la mesure de la valeur ajoutée vendue ; ce type de comptabilité était représenté par la comptabilité yougoslave (voir le chapitre 2).

2 Les comptabilités dynamiques macroéconomiques

Ces comptabilités s'intéressent prioritairement à la mesure du résultat de la nation (résultat macroéconomique) ; elles sont caractérisées par l'usage d'un concept de produit englobant non seulement les ventes mais aussi la production stockée et la production immobilisée (concept de production « globale ») et par une classification des charges par nature de façon à permettre un calcul aisé de la valeur ajoutée produite.^{1 2}

Charges	Produits
Charges classées par nature de façon à faire apparaître la valeur ajoutée produite	Production globale (vendue stockée et immobilisée)

Section

5

LE BILAN DYNAMIQUE ET SON UTILISATION

1 Le bilan dynamique

Le respect de l'ensemble des principes précédents permet d'obtenir un *bilan dynamique*, c'est-à-dire un bilan qui sert à mesurer l'efficacité d'une entreprise. Ce bilan se présente schématiquement comme suit :

1. Ce sont les valeurs ajoutées de chaque unité économique qui veut être sommée pour obtenir le *produit national*.
2. Le type de comptabilité réel qui se rapproche le plus de cette conception est le type « français » en usage pour les comptes individuels depuis le plan comptable de 1982 (voir les chapitres 8 et 38). Mais la comptabilité française est aussi influencée aussi par des évaluations fiscale et statique ; la comptabilité française des comptes individuels ne constitue pas un type pur dynamique macroéconomique.

Actif immobilisé . Immobilisations incorporelles (y compris les charges à répartir sur plusieurs exercices) . Immobilisations corporelles ¹ . Immobilisations financières	} Évaluation au coût (net d'amortissement)	Capitaux propres Capital Réserves Résultat Dettes à long et moyen terme ²
Actif circulant Charges constatées d'avance Stocks de matières premières	} Évaluation au coût	Dettes à court terme ³ dettes d'exploitation dettes de trésorerie
Stocks de produits en cours Stocks de produits finis	} Évaluation au prix de vente ou au coût	
Créances clients Valeurs mobilières de placement Trésorerie	} Évaluation au prix de vente	

2 L'analyse de l'entreprise par le bilan dynamique

Cette analyse comporte généralement deux volets : l'analyse de l'efficacité et l'analyse de la solvabilité (statique et dynamique).

2.1 L'analyse de l'efficacité

Elle constitue, on l'a vu, l'objectif premier de la comptabilité dynamique ; nous ne reviendrons pas ici sur ses composantes (rentabilité, profitabilité, rotation des actifs etc.) étudiées précédemment.

2.2 L'analyse de la solvabilité (ou analyse de l'équilibre financier)

Une gestion prudente exige que les actifs investis durablement (actifs stables) ne soient pas financés par des dettes à court terme sinon l'entreprise risquerait de devoir arrêter ses activités ; les actifs stables devront en principe être couverts (financés) par des capitaux permanents et le degré de couverture devra être contrôlé.

1. Y compris les immobilisations louées.

2. Y compris les dettes « internes ».

N.B. du point de vue de la mesure de la solvabilité ces dettes internes en tant que génératrices de futurs débours sont bien à ranger dans la catégorie des dettes ; mais du point de vue de l'analyse de l'efficacité elles constituent des capitaux propres (car elles sont générées par des ressources internes non dues à des tiers).

3. *Idem*.

Une comptabilité fiscale peut être définie comme une comptabilité qui sert à déterminer les impôts des entreprises et qui repose sur le système de la connexion (voir infra) ; dans de nombreux pays, tout particulièrement en Europe continentale, cette variante de comptabilité a été longtemps considérée et reste considérée sinon comme la seule comptabilité du moins comme la plus importante. Mais ce n'est pas vrai dans d'autres pays.

Si par exemple vers 1980 on avait interrogé un étudiant français sur le principal rôle de la comptabilité et des comptables, il est fort probable qu'il aurait répondu que cette technique sert avant tout à déterminer le bénéfice imposable des entreprises et que les comptables doivent être avant tout de bons spécialistes du droit fiscal. Mais si on avait posé alors les mêmes questions à un étudiant anglais ou américain, il aurait répondu tout autrement : pour lui la comptabilité ne sert pas à déterminer l'impôt et le chef comptable n'est pas un spécialiste des questions fiscales. Cette divergence de vues, un peu stéréotypée et déjà dépassée¹, soulève deux questions principales : quels sont les différents rapports entre la fiscalité et la comptabilité et quelles sont les raisons des différences observées.

Pour aborder ces questions on procèdera d'abord à un bref rappel historique ; on montrera ensuite qu'on peut distinguer des rapports de « connexion » et de « déconnexion » entre comptabilité et fiscalité.

1. On montrera par la suite que la situation en France a fortement évolué dans les 20 dernières années du XX^e siècle.

Section 1	■	Les rapports de connexion
Section 2	■	Les rapports de déconnexion

REPÈRES : Éléments historiques

Dans bon nombre de pays, dont la France, les premières manifestations d'une imposition systématique des résultats des entreprises ne datent que du début du xx^e siècle, plus précisément de la guerre de 14-18 qu'il va bien falloir financer. C'est à cette époque que l'administration fiscale commence à réfléchir à la notion de bénéfice imposable.

Il semble¹ qu'au début le fisc considère que la comptabilité dynamique peut parfaitement servir de base à la détermination de l'impôt : les règles d'évaluation fiscale coïncident pour l'essentiel avec des règles d'évaluation « économique ».

Mais, progressivement, dans pratiquement tous les pays, le fisc va être conduit à changer sa position initiale ; dans le contexte des politiques de type keynésien, il va considérer la base imposable comme une *variable* à « *manipuler* » en fonction d'objectifs fiscaux qui ne se confondent pas avec les objectifs de description de la performance économique. Ainsi, au lendemain de la Seconde Guerre, apparaissent dans de nombreux pays des règles d'évaluation fiscale des amortissements et des provisions qui n'ont rien à voir avec les règles d'évaluation dynamiques ; ces règles particulières, ainsi que nombreuses autres, vont obliger les autorités des différents pays, notamment les autorités fiscales, à poser ouvertement la question des relations entre comptabilité et fiscalité. Cette question sera réglée différemment selon les pays en fonction de leur mode de gouvernance.

1. Nous nous appuyons ici sur les enseignements qu'on peut tirer de la lecture de Bisson (1925).

On peut distinguer des rapports de connexion et de déconnexion entre fiscalité et comptabilité.

Section

1

LES RAPPORTS DE CONNEXION

1 Définition

On dit qu'il y a rapport de connexion ou connexion entre la fiscalité et la comptabilité lorsque les règles d'évaluation fiscales s'imposent pour la détermination du résultat comptable ou autrement dit lorsque le résultat comptable et le résultat fiscal coïncident.

2 Exemple

Supposons qu'au début de l'année N une entreprise du bâtiment commence un chantier d'une durée de 2 ans avec un capital de 1 000 et achète de l'outillage pour un montant équivalent. Les travaux nets (ventes) des années N et N + 1 (après déduction des charges à l'exception des charges d'amortissement) s'élèvent à 900. On sait que les outillages sont usés régulièrement sur les deux années. Logiquement, leur amortissement devait être de 500 par an ($\frac{1\,000}{2}$) si l'on désirait refléter leur usure économique.

Mais l'administration fiscale, pour favoriser les investissements de l'entreprise, admet un amortissement de 800 la première année et de 200 la deuxième année.

Il y a donc deux amortissements possibles, l'amortissement « économique » et l'amortissement « fiscal » : lequel choisir en *comptabilité* ? La réponse, dans un pays où règne le principe de la *connexion*, est la suivante : il faut utiliser le système d'évaluation fiscal, donc l'amortissement fiscal, ce qui donne les documents comptables suivants (première et deuxième année) en tenant compte d'un taux d'impôt de 50 %.

Comptes de la 1^{re} année

Compte de résultat de N		Bilan fin N			
Ventes (nettes)	900	Immobilisations	1 000	800	200
Charge d'amortissement	– 800	Banque		900	
Résultat comptable avant impôt	100				
Charge d'impôt (50 %)	– 50			<u>1 100</u>	
Résultat (net)	50				
		Capital			1 000
		Résultat			50
		Impôt dû			50
					<u>1 100</u>

Comptes de la 2^e année

Compte de résultat de N + 1		Bilan fin N + 1			
Ventes (nettes)	900	Immobilisations	1 000	1 000	0
Charge d'amortissement	– 200	Banque		1 750	
Résultat comptable avant impôt	700				
Charge d'impôt	– 350			<u>1 750</u>	
Résultat (net)	350				
		Capital			1 000
		Réserves			50
		Résultat			350
		Impôt dû			350
					<u>1 750</u>

Section

2

LES RAPPORTS DE DÉCONNEXION

1 Définition

On dit qu'il y a rapport de déconnexion ou déconnexion lorsque le résultat comptable net est calculé en dehors de toute influence des règles fiscales. Ces dernières ne s'appliquant que pour la détermination de l'impôt à payer.

2 Exemple

Si l'on applique les principes de déconnexion à l'exemple chiffré précédent, on obtient les documents comptables suivants :

Comptes de la 1^{re} année

Compte de résultat N		Bilan fin N					
Ventes (nettes)	900	Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 000
Charge d'amortissement	– 500	Banque			900	Résultat	200
Résultat comptable avant impôt	400					Impôt dû	50
Charge d'impôt (50 %)	– 200				<u>1 400</u>	Impôt différé	150
Résultat net	200						<u>1 400</u>

Comptes de la 2^e année

Compte de résultat de N + 1		Bilan fin N + 1					
Ventes (nettes)	900	Immobilisations	1 000	1 000	0	Capital	1 000
Charge d'amortissement	– 500	Banque			1 750	Réserves	200
Résultat comptable avant impôt	400					Résultat	200
Charge d'impôt	– 200				<u>1 750</u>	Impôt dû	350
Résultat net	200						<u>1 750</u>

3 Commentaire

- Les comptes de résultat sont entièrement bâtis en respectant les principes d'évaluation comptable dynamique :
 - l'amortissement est égal à 500 ;
 - le résultat comptable avant impôt est donc égal à 400 ;
 - la charge d'impôt est calculée en appliquant purement et simplement le taux d'impôt au résultat comptable : elle est donc égale à 200.
- L'impôt qui apparaît au compte de *résultat n'est pas l'impôt réel à payer* : c'est un impôt « comptable » qui sert uniquement à évaluer le résultat net indépendamment des règles fiscales. Pour calculer l'impôt réel à payer au cours de la période, il faut faire un calcul extra comptable consistant à *corriger le résultat comptable avant impôt pour le transformer en résultat fiscal*. Ce calcul est généralement fait par un service spécial de l'entreprise, le service fiscal, distinct du service comptable.

Dans l'exemple, c'est la charge d'amortissement qui doit faire l'objet d'une rectification selon les modalités suivantes :

1 ^{re} année (calcul de l'impôt)	
Résultat comptable avant impôt	400
Correction des amortissements (charge supplémentaire)	- 300
Résultat fiscal	100
Impôt = 50 ($100 \times 50 \%$)	

2 ^e année (calcul de l'impôt)	
Résultat comptable avant impôt	400
Correction des amortissements (réduction de charge)	+ 300
Résultat fiscal	700
Impôt = 350 ($700 \times 50 \%$)	

Une fois calculé par le service fiscal, le montant de l'impôt réel est communiqué au service comptable pour être enregistré en dettes au passif du bilan. À cet égard, on peut légitimement se poser la question suivante : comment est-il possible d'enregistrer simultanément en charge un certain montant (impôt comptable) et au passif un autre montant (impôt réel) sans déséquilibrer les comptes ?

La solution consiste à enregistrer la différence dans un compte d'écart (transitoire) :

- un compte de passif appelé « impôt différé passif » lorsque le montant de l'impôt réel est inférieur à l'impôt comptable ;
- un compte d'actif appelé « impôt différé actif » lorsque le montant de l'impôt réel est supérieur à l'impôt comptable.

Reprenons à titre d'illustration l'exemple précédent en distinguant chacune des années.

• Première année

L'impôt « comptable » (200) dépasse de 150 l'impôt réel « fiscal » (50). Cette différence va être inscrite dans un compte de dette impôt différé passif comme le montre l'écriture suivante :

Charge d'impôt	200	
Impôt dû (fiscal)		50
Impôt différé passif		150

• Deuxième année

L'impôt « comptable » (200) est inférieur de 150 à l'impôt réel fiscal (350). On pourrait inscrire cette différence dans un compte impôt différé actif puis la compenser

avec l'impôt différé passif inscrit au bilan l'année précédente ; il est plus commode d'éliminer directement l'impôt différé passif grâce à l'écriture suivante :

Charge d'impôt	200	
Impôt différé passif	150	
Impôt dû (fiscal)		350

4 Comparaison des systèmes de connexion et de déconnexion

Dans l'hypothèse où l'impact de la législation fiscale se borne *seulement* à *modifier le timing* du paiement de l'impôt par rapport à celui qui résulterait de l'application des règles d'évaluation comptables, les montants globaux finaux de résultat et d'impôts sont les mêmes dans les deux systèmes ; ces derniers diffèrent seulement par le rythme d'apparition des résultats et impôts périodiques comme le montre le tableau suivant :

	Résultat avant impôt			Impôt			Résultat net		
	Année 1	Année 2	Total	Année 1	Année 2	Total	Année 1	Année 1	Total
Comptabilité fiscale	100	700	800	50	350	400	50	350	400
Comptabilité déconnectée (dynamique)	400	400	800	200	200	400	200	200	400

ILLUSTRATION

Reprenons l'exemple chiffré de la page 178 que nous avons déjà traité dans le cadre des comptabilités de type statique et dynamique ; supposons que l'administration fiscale, dans le pays où est établie cette entreprise, autorise l'enregistrement d'un amortissement (fiscal) de 550 la première période et de 450 la deuxième période ; supposons également que nous soyons dans un pays où le système de la connexion est appliqué par les entreprises qui, autrement dit, *tiennent*, selon la réglementation qui leur est imposée une comptabilité « fiscale ».

Dans ce cas les résultats « comptables » de cette entreprise seront les suivants à la fin des périodes 1 et 2.¹

1. Si cette comptabilité fiscale est la comptabilité réglementaire il est probable qu'il existe aussi une comptabilité non réglementée (et secrète) de type dynamique sinon les entreprises ne pourraient pas mesurer leurs performances ; il peut y avoir aussi en plus une comptabilité statique (réglementée ou non).

La comptabilité fiscale (qui sert à déterminer l'impôt) doit être soigneusement distinguée des autres types de comptabilité (statique, dynamique, actuariel). Il est vrai que dans certains pays où il n'y a pas de comptabilité dynamique réglementée (faute de besoin économique) la comptabilité fiscale peut devenir l'essentiel de la comptabilité sinon toute la comptabilité (rapport de connexion) mais dans d'autres pays, où la comptabilité dynamique est réglementée, la comptabilité fiscale ne peut faire un avec la comptabilité dynamique : il y a donc déconnexion, séparation des comptabilités fiscale et dynamique. Les rapports entre fiscalité et comptabilité sont révélateurs de modes de gouvernance.

LES COMPTABILITÉS EN VALEURS D'UTILITÉ

Jusqu'à présent trois types de comptabilité ont été étudiés : les comptabilités statique, dynamique et fiscale ; en 2004, ces comptabilités sont les plus pratiquées à l'échelle mondiale ; elles sont aussi très souvent confondues : dans l'esprit des non spécialistes elles forment de façon indifférenciée « La comptabilité ».

Beaucoup de personnes croient par ailleurs qu'une comptabilité de type dynamique expurgée de toute « pollution » due à des évaluations fiscales ou statiques et tenue de façon à prendre en compte les effets de l'inflation pourrait permettre de connaître la valeur de marché théorique ou valeur boursière théorique^{1, 2} d'une entreprise : les capitaux propres figurant au passif d'un bilan dynamique correspondraient, aux fluctuations près de la bourse, à la valeur de marché des actions.

Enfin, à l'opposé, un certain nombre de spécialistes, notamment parmi ceux qui pratiquent la « finance de marché », pensent qu'il n'y a aucun *lien* entre la valeur boursière théorique ou réelle d'une entreprise et sa valeur « comptable » (sous entendue dynamique) et que cette dernière n'a aucune utilité.

Toutes ces visions sont, à notre avis, erronées. Il est clair, lorsqu'on connaît les soubassements théoriques des trois comptabilités étudiées, qu'aucune d'entre elles ne peut, *par principe même, sauf cas particuliers*³, donner une représentation de la

1. La valeur boursière réelle d'une entreprise peut être plus ou moins éloignée de sa valeur théorique (boursière) : J.M. Keynes l'avait bien montré en son temps.

2. Nous ne nous intéressons ici qu'aux valeurs (boursières) théoriques. La valeur de marché d'une entreprise s'apprécie généralement sur un marché boursier.

3. Ces cas particuliers seront précisés ultérieurement.

valeur (boursière) théorique d'une entreprise, c'est-à-dire de la valeur théorique de cession *en bloc* de la totalité du patrimoine de l'entreprise.

Cela est évident en ce qui concerne la comptabilité fiscale, ne serait-ce que parce que celle-ci favorise volontairement, depuis la révolution keynésienne, des manipulations des résultats totalement contradictoires avec un objectif de mesure effective des capitaux accumulés à un moment donné.

Cela est vrai aussi de la comptabilité dynamique ; certes, à la différence de la comptabilité fiscale, elle a pour objectif une évaluation du résultat effectivement accumulé par l'entreprise mais elle retient le principe du *coût* pour l'évaluation des actifs non réalisés, coût qui, nous le montrerons, est généralement différent de la valeur de marché boursière (théorique ou réelle).

Il est plus étonnant de devoir rejeter aussi la comptabilité statique car celle-ci repose sur un principe d'évaluation en valeur de marché ; mais il s'agit d'une évaluation des actifs *pris un par un*, dans l'hypothèse d'un *démembrement* de l'entreprise, et non d'une évaluation *en bloc*, comme cela est le cas lors de la cession de l'ensemble du patrimoine en bourse.

Pour connaître la valeur de marché de l'ensemble des capitaux ou de l'ensemble d'une entreprise, il faut concevoir une comptabilité particulière : la comptabilité actuarielle (ou encore comptabilité en valeurs actualisées ou comptabilité en valeur d'utilité¹, ou encore en valeur d'usage).

Nous en étudierons d'abord les principes que nous illustrerons à l'aide d'une application chiffrée ; puis nous aborderons certains problèmes particulièrement délicats que soulèvent ces types de comptabilité : la question de l'affectation de la valeur actualisée ; nous nous interrogerons enfin sur le rôle que jouent les comptabilités actuarielles : rôle dans le contexte du développement de la gestion « par la valeur » ou pour la « création de valeur », rôle par rapport aux intérêts des créanciers et rôle par rapport aux autres comptabilités.

Section 1	■	Principes de base de la comptabilité actuarielle
Section 2	■	Comptabilité actuarielle et création de valeur
Section 3	■	Histoire du développement de la comptabilité actuarielle
Section 4	■	Les liens entre la comptabilité actuarielle et les autres comptabilités

1. La terminologie comptabilité actuarielle est encore peu usitée ; d'une part, parce qu'il est peu fréquent de présenter les valeurs actualisées d'une entreprise sous la forme comptable (bien que cela soit possible) et, d'autre part, parce que la valeur actualisée est souvent confondue avec les autres valeurs comptables (dynamiques, statiques). Cette situation pourrait changer avec le développement de la gestion par la valeur (voir *infra*). Par ailleurs bon nombre de réglementations comptables font état d'une évaluation des actifs ou certains actifs, à la valeur d'utilité ; en général cette valeur d'utilité n'est autre qu'une valeur actuarielle ; ainsi pour l'IAS 36 « la valeur d'utilité est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés attendus de l'utilisation continue d'un actif et de sa sortie à la fin de sa durée d'utilité ».

Section

1

PRINCIPES DE BASE DE LA COMPTABILITÉ
ACTUARIELLE

Après en avoir donné une définition et une formulation générale, on précisera ses concepts de base, notamment les concepts de revenu brut et de taux d'actualisation.

1 Définition et formulation générales

On appelle comptabilité actuarielle (ou en valeur d'utilité) une comptabilité selon laquelle l'évaluation des actifs (ou du capital) est obtenue en actualisant les flux de *revenus bruts* générés à l'aide de ces actifs (de ce capital). Les mécanismes de l'actualisation sont expliqués en annexe à ce chapitre. La formule générale de l'actualisation (en temps discontinu) est la suivante :

$$C_0 = \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

Avec C_0 capital (actifs) évalué à l'époque T_0
 Avec F_n flux de revenu brut généré à l'époque t_n ¹
 Avec i taux d'actualisation

2 Le concept de revenu brut

Comme la comptabilité dynamique, la comptabilité actuarielle est une affaire de point de vue ; le concept de revenu brut dépend lui aussi de la personne pour qui est faite l'actualisation : il existe donc, théoriquement, plusieurs comptabilités actualisées. En pratique, dans un système de type capitaliste, on ne connaît que l'actualisation des revenus revenant aux apporteurs de capitaux. Dans le cadre de cette conception de l'actualisation, le flux de revenu est égal à celui qui revient aux seuls apporteurs de capitaux. Ce flux de revenu est brut c'est-à-dire *avant amortissement* : à la différence de la comptabilité dynamique qui ajoute un revenu net (après amortissement) au capital externe investi pour déterminer le capital total, la comptabilité actuarielle détermine ce capital total par sommation directe des revenus bruts (amortissements non déduits).

Pour simplifier on peut dire que ces revenus bruts sont des flux de trésorerie (nets) dégagés par l'exploitation résultant du calcul suivant :

$$\begin{array}{r} \text{Ventes de l'année (produits)} \\ - \text{Charges d'exploitation de l'année hors amortissements (décaissements)} \\ - \text{Impôts} \\ \hline = \text{Flux de revenu brut annuel pour l'ensemble des apporteurs de capitaux} \end{array}$$

1. En pratique, les périodes observées sont des années et les flux sont supposés générés en bloc à la fin de chaque année. Cependant, théoriquement, une actualisation en continu est possible.

L'actualisation des flux de revenus dégagés permet de valoriser le capital de l'ensemble des apporteurs de capitaux qu'ils soient propriétaires ou prêteurs.

Si l'on désire ne valoriser que les seuls capitaux investis par les propriétaires (capitaux propres) il faut prendre en compte uniquement les flux de revenu revenant à ces propriétaires c'est-à-dire exclure les intérêts versés aux prêteurs soit :

$$\begin{array}{r}
 \text{Ventes de l'année (produits)} \\
 - \text{Charges d'exploitation de l'année hors amortissements} \\
 \quad - \text{Intérêts} \\
 \quad - \text{Impôts} \\
 \hline
 = \text{Flux de revenu brut annuel revenant aux propriétaires}
 \end{array}$$

Si l'on désire ne valoriser que les seuls capitaux prêtés par les prêteurs, il faut actualiser les seuls flux d'intérêt annuels revenant à ces prêteurs.

3 Le concept de taux d'actualisation

Le taux d'actualisation est le taux de rentabilité qui, en moyenne, dans une économie¹ et dans un secteur donnés, peut être raisonnablement espéré. Si l'on valorise des capitaux propres, il faut prendre en compte le taux de rentabilité (financière) moyen qui revient aux propriétaires ; si l'on valorise les dettes, il faut se référer au taux moyen de rémunération de dettes (taux d'intérêt) ; et si l'on valorise la totalité du passif (actif) il faut prendre une moyenne (pondérée par le poids respectif des capitaux propres et des dettes) du taux de rentabilité financière et du taux d'intérêt.

En pratique, dans le cadre d'un système capitaliste, on s'intéresse avant tout à la valeur des capitaux propres et on retient le taux de rémunération « normal »² des propriétaires pour actualiser leur revenu brut.

Exercice : corrigé

On reprendra ici l'exemple qui nous a suivis lors de l'étude des autres comptabilités (voir l'énoncé au chapitre 11).

1. Au début de l'année 1 les apporteurs de capitaux ont constitué l'entreprise avec un capital numéraire de 1 000. À cette date, l'investissement dans une activité n'est pas effectué car le capital est encore liquide. Sa valeur *actualisée* est égale à sa valeur nominale 1 000 : en effet une somme liquide de par son pouvoir d'achat général, permet en principe de réaliser *n'importe quel investissement* et offre donc la possibilité, par une diversification totale, d'obtenir la rentabilité moyenne du marché. À cette date, le bilan actuariel n'est donc pas différent des autres types de bilans.

1. Avec la mondialisation, le taux d'actualisation tend à être homogène au niveau planétaire.

2. Le taux « normal » est en fait celui qui résulte des rapports de force entre les acteurs économiques : si les créanciers et les salariés sont forts le taux « normal » de rémunération des propriétaires baisse et réciproquement. L'histoire de l'économie montre qu'en moyenne séculaire ce taux est de l'ordre de 5 % (malgré les rêves de certains actionnaires).

Bilan actuariel début 1 (avant investissement)			
Actif		Passif	
Valeur actualisée des actifs (V ₀)	1 000	Capital	1 000

2. Immédiatement après, l'entreprise a acheté des moyens de production, embauché le personnel, développé une stratégie. On suppose connus les futurs flux de revenus¹ ; il est donc possible de calculer la valeur actualisée de l'entreprise. Appelons V'₀ cette valeur actualisée :

$$V'_0 = \frac{F_1}{(1+i)} + \frac{F_2}{(1+i)^2} = \frac{550}{1,1} + \frac{605}{1,21} = 500 + 500 = 1\,000$$

Le bilan actuariel après investissement se présente donc comme suit :

Bilan actuariel début 1 (après investissement)			
Actif		Passif	
Valeur actualisée des actifs (V' ₀)	1 000	Capital	1 000
		Résultat	—
	<u>1 100</u>		<u>1 000</u>

Remarque

Dans cet exemple la valeur actuarielle (actualisée ou d'utilité) de l'entreprise à l'origine est exactement égale à la valeur comptable dynamique (ou statique). Il s'agit d'un cas particulier qui n'existe jamais en pratique ; ce cas particulier résulte du fait que nous avons choisi exprès un exemple chiffré où le taux de rentabilité de l'entreprise (des capitaux propres ici) est exactement égal au taux d'actualisation².

En général le taux de rentabilité réel ou prévisionnel d'une entreprise diffère par rapport au taux d'actualisation :

— si le taux de rentabilité réel est supérieur au taux d'actualisation, la valeur actuarielle à l'origine de l'entreprise³ est supérieure à sa valeur comptable dynamique et un bénéfice actuariel apparaît ;

— si le taux de rentabilité réel est inférieur au taux d'actualisation, la valeur actuarielle à l'origine de l'entreprise⁴ est inférieure à la valeur dynamique et une perte actuarielle apparaît.

Le choix d'un exemple avec un taux de rentabilité égal au taux d'actualisation nous permet de simplifier les calculs et surtout de mettre en exergue certains rapprochements extrêmement intéressants entre les divers types de comptabilité (voir *infra* chapitre 15).

Cependant le lecteur ne devra pas oublier que cet exemple ne représente qu'un cas particulier extrêmement rare en pratique.

1. Ces flux de trésorerie sont de :

— 550 pour la première année (1254 – 200 – 104 – 400)

— 605 pour la deuxième année (1085 – 140 – 80 – 260)

N.B. La deuxième année les produits financiers de 55 ne sont pas à prendre en compte car la technique de l'actualisation même les prend en compte (voir l'annexe).

2. La démonstration de cette égalité est faite au chapitre 15.

3. « À l'origine de l'entreprise » signifie après investissement initial.

4. *Idem*.

3. À la fin de l'année 1, on doit tenir compte d'une part du flux F1 qui vient d'être « engrangé » et d'autre part, du flux F2 à échéance d'un an ; la valeur actualisée V1 à fin 1 est donc la suivante :

$$V1 = 550 + \frac{605}{1,1} = 550 + 550 = 1\,100$$

D'où le bilan suivant :

Bilan actuariel fin 1			
Actif			Passif
Valeur actualisée des actifs (V1)	1 100	Capital	1 000
		Réserves	—
		Résultat	100
	<u>1 100</u>		<u>1 100</u>

Conformément à la logique même de l'actualisation¹, le capital investi pendant l'année 1, soit 1 000 est rémunéré par un résultat (100) qui permet d'obtenir la rentabilité « exigée » c'est-à-dire le taux d'actualisation de 10 % :

$$\frac{\text{résultat}}{\text{capital investi}} = \frac{100}{1\,000} = 10\%$$

4. À la fin de l'année 2, c'est-à-dire à la fin de l'entreprise, il faut capitaliser d'une part le flux F1 encaissé il y a un an (et donc placé à 10 % pendant un an) et tenir compte, d'autre part, du flux F2 qui vient d'être encaissé. On peut alors obtenir V2 valeur actualisée à fin 2.

$$V2 = 550(1,1) + 605 = 605 + 605 = 1\,210$$

D'où le bilan final suivant :

Bilan actuariel fin 2			
Actif			Passif
Valeur actualisée des actifs (V2)	1 210	Capital	1 000
		Réserves	100
		Résultat	110
	<u>1 210</u>		<u>1 210</u>

Il apparaît à nouveau que la rentabilité de la période s'élève à 10 % $\left(\frac{110}{1\,100}\right)^2$.

Remarques fondamentales sur les calculs précédents

Lors de ces calculs, nous avons retenu les flux de trésorerie générés annuellement qu'ils soient réinvestis ou non. Cette méthode, apparemment simple, est en fait complexe si des flux sont réinvestis dans l'entreprise, ce qui est le cas ici du flux F₁.

Dans ce cas il ne faut pas prendre en considération les intérêts de ce(s) flux réinvestis, ce que nous avons fait en excluant, lors du calcul de F₂, les intérêts d'un montant de 55 relatifs au placement du flux F₁.

1. Voir l'annexe à ce chapitre pour cette « logique ».

2. Le capital investi comprend tous les capitaux propres (y compris les réserves, c'est-à-dire ici le bénéfice de l'année 1).

Une méthode plus simple consiste à ne retenir que les flux de trésorerie « libres », c'est-à-dire distribués aux actionnaires (non réinvestis).

Dans notre exemple on peut considérer qu'il existe un seul et unique flux de trésorerie libre : c'est le flux de la fin de la période 2 lorsque l'entreprise est liquidée pour une valeur globale de 1 210.

On vérifie bien qu'en actualisant cette somme on retrouve les valeurs précédentes :

$$V_0 = \frac{1\,210}{1,21} = 1\,000 ; V_1 = \frac{1\,210}{1,1} = 1\,100 ; V_2 = \frac{1\,210}{(1,1)^0} = 1\,210$$

Section

2

COMPTABILITÉ ACTUARIELLE, AFFECTATION ET CRÉATION DE VALEUR

1 Le débat sur l'affectation de la valeur

Jusqu'à présent nous avons assigné à la comptabilité actuarielle l'objectif de donner une indication sur la valeur théorique de revente en *bloc* d'une entreprise ou d'une fraction d'entreprise (branche) et non d'un élément séparé. Le problème est maintenant le suivant : connaissant la valeur actuarielle globale d'une entreprise, soit V , peut-on *affecter* une part de V soit V' aux éléments corporels et une autre part V'' aux éléments incorporels de sorte que $V' + V'' = V$? Puis ce premier tri étant effectué, peut-on répartir V' entre les divers éléments corporels et V'' entre les différents éléments incorporels ? Les théoriciens et les praticiens ne sont pas d'abord sur cette question : il y a essentiellement deux positions extrêmes qui revendiquent pour l'une la possibilité d'affectation et pour l'autre l'impossibilité. On présentera ici, pour compléter le débat, la position de l'IASB.

1.1 La possibilité d'affectation

Certains théoriciens et praticiens revendiquent la capacité d'une affectation de la valeur actuarielle d'une entreprise à ses éléments constitutifs qu'il s'agisse d'éléments corporels ou incorporels. Il serait possible de déterminer la part du revenu brut global qui est engendrée par un terrain, une construction, une machine, un brevet, une marque, un stock etc. puis d'actualiser cette part pour déterminer la valeur actuarielle de l'actif correspondant.

En fait, les seules applications pratiques de cette théorie ont concerné des éléments (actifs) incorporels plus spécialement les marques sur lesquelles se sont concentrées les efforts des spécialistes de la question.

Les spécialistes estiment ainsi pouvoir estimer la valeur des marques soit par application d'un multiple à un indicateur du revenu présent ou passé affectable à l'actif (cas de la firme anglaise Interbrand) soit par actualisation des flux nets de trésorerie affectables aux marques (cas de la firme française Sorgem).

1.2 L'impossibilité d'affectation

D'autres théoriciens estiment au contraire qu'il est impossible de répartir la valeur actuarielle d'une entreprise. Ainsi pour Richard (1996, p. 78) « comme c'est l'ensemble de ses actifs qui concourt à la création des flux de trésorerie actualisés, il n'est plus possible d'identifier un actif isolé » (dans le cas de la comptabilité actuarielle). De même pour Pierrat et Martory (1996, p. 112 et 119) « s'il ne fait pas de doute pour personne qu'une machine prise isolément... possède une valeur marchande, il est clair que l'on serait bien en peine d'affecter sérieusement des revenus directs à cet actif corporel et de les utiliser pour calculer sa valeur. Est-ce que cela est possible pour un actif immatériel ? En dehors du cas évident où l'actif incorporel se confond avec l'entreprise... la détermination des revenus (et des dépenses) affectables à un actif immatériel et à lui seul est en fait très problématique. Les revenus futurs d'une entreprise résultent de l'ensemble des actifs corporels et incorporels mis en œuvre par elle ».

Pourtant on vend bien, des marques ne manqueront pas de rétorquer les tenants de la « thèse » de la séparabilité ! « À quoi répondront les tenants de la thèse de l'inséparabilité que le prix de vente proposé ne couvre pas seulement la valeur des marques mais également des produits, des matériels et des hommes qui vont avec ».

2 Comptabilité actuarielle et création de la valeur

La fin du XX^e siècle a connu en matière de gestion des entreprises, un développement important de ce qu'il est convenu d'appeler la gestion par la valeur ou la gestion pour la création de valeur. Ce mouvement n'est rien d'autre qu'une tentative pour développer plus systématiquement des comptabilités de type actuariel appliquée uniquement à la valorisation des capitaux propres ; il s'agit, dans un contexte de renforcement du pouvoir des actionnaires, de permettre à ces derniers d'évaluer la valeur boursière théorique de leurs entreprises et, en termes comparatifs, d'évaluer la progression de ces valeurs, c'est-à-dire « la *création de valeur* »¹. Ce mouvement révèle bien l'émergence (ou la réémergence) d'une économie boursière favorable aux intérêts des actionnaires. On notera que si, dans une perspective qui tiendrait compte de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise, on voulait déterminer une valeur actuarielle « vraiment » globalisatrice, il faudrait actualiser non pas les revenus bruts des seuls actionnaires, mais les « valeurs ajoutées brutes » (au sens que ce terme revêt en comptabilité nationale) mesurant la richesse globale accumulée par toutes les parties prenantes.

1. Le terme « valeur ajoutée économique » (ou VAE) est la traduction du concept américain *Economic added value* (ou EVA). Ce concept est trompeur ; un lecteur non averti pourrait croire qu'il s'agit de la valeur ajoutée au sens traditionnel du terme, c'est-à-dire de l'accroissement de richesse revenant à tous les acteurs sociaux y compris aux salariés ; il n'en est rien : l'EVA ou VAE c'est uniquement la part de valeur (actualisée) qui revient à l'actionnaire. Pour Fitoussi (1999), ce « dévoiement des mots », ce « glissement sémantique », « cette confusion entre les concepts de création et de captation de la valeur ne sont pas fortuits et reflètent une évolution inquiétante de nos sociétés ».

Section

3

HISTOIRE (SOMMAIRE) DU DÉVELOPPEMENT DE LA COMPTABILITÉ ACTUARIELLE : SES DEUX VARIANTES

Comme la comptabilité dynamique (réglementée), la comptabilité actuarielle (réglementée) est née à la demande des actionnaires désireux d'éviter l'apparition de pertes massives au début de leurs investissements. Vers 1880, Simon, un grand théoricien allemand, défenseur des actionnaires, estime que pour les immobilisations qui sont utilisées pendant plusieurs périodes **ne doivent pas être dépréciées** en tenant compte de leur valeur de marché (théorie statique) ni même en fonction de leur coût réparti (théorie dynamique) mais uniquement en tenant compte de leur valeur **d'usage**, si celle-ci est éventuellement inférieure au coût d'acquisition des immobilisations.

Simon, que l'on peut considérer comme le père spirituel de la théorie comptable actuarielle, n'ose cependant pas aller jusqu'au bout de sa vision ; dans un contexte historique encore dominé par la théorie statique (prudente), il ne propose qu'une variante **prudente** de sa théorie actuarielle selon laquelle seules les moins-values potentielles et non les plus-values potentielles découlant des fluctuations de la valeur d'usage seront comptabilisés. Cette théorie actuarielle « prudente » va progressivement gagner du terrain sur la théorie statique prudente. Elle va faire « alliance » avec la théorie dynamique pour devenir au cours du XX^e siècle un élément fondamental de la réglementation comptable ; progressivement les actionnaires préféreront même la théorie actuarielle prudente à la théorie dynamique car, au lieu de minorer systématiquement des actifs (le *goodwill* par exemple), on ne les minore qu'**éventuellement**. Ceci peut expliquer le fait que la théorie actuarielle prudente ait gagné du terrain vers la fin du XX^e siècle et soit devenue la base de normes internationales comme l'IAS 36 (voir le chapitre 21). Au début du XXI^e siècle, la théorie actuarielle prend une nouvelle ampleur ; sous la poussée d'actionnaires encore plus « désireux » de résultats à court terme, certaines normes américaines suivies par des normes IASB osent accomplir ce que Simon n'avait pas pu faire : faire appliquer, pour certains actifs, la théorie actuarielle pure avec prise en compte non seulement des moins-values potentielles mais également les plus-values potentielles ; cette « révolution comptable », que l'on peut considérer comme le « stade suprême » du capitalisme comptable actionnarial, est analysée aux chapitres 19 à 24.

Section

4

LES LIENS ENTRE LA COMPTABILITÉ ACTUARIELLE ET LES AUTRES COMPTABILITÉS

Nous n'avons fait qu'esquisser une comparaison entre les comptabilités statique, dynamique et la comptabilité actuarielle pour nous concentrer sur les modalités d'élaboration de cette dernière.

Compte tenu de son importance et de sa complexité, cette question sera reprise plus en détail au chapitre suivant en abordant les relations (difficiles et tumultueuses) entre comptabilité et finance.

REPÈRES : L'actualisation

L'actualisation est un processus complexe qui suppose au préalable la compréhension d'un phénomène (inverse) plus simple, celui de capitalisation.

1 La Capitalisation (à intérêts composés)

Soit C_0 le capital placé en début de période,
n la durée de placement,
n le nombre de capitalisations (on suppose que n est exprimée dans la même unité de temps que la période de capitalisation connue : par exemple un certain nombre d'années),
i le taux d'intérêt pour un franc de capital et pour la période de capitalisation convenue.
On peut présenter le tableau suivant :

Période de capitalisations	Capital au début de la période	Intérêt de la période	Valeur acquise à la fin de la période
1	C_0	$C_0 i$	$C_0 + C_0 i = C_0(1+i)$
2	$C_0(1+i)$	$C_0(1+i)i$	$C_0(1+i) + C_0(1+i)i = C_0(1+i)^2$
3	$C_0(1+i)^2$	$C_0(1+i)^2 i$	$C_0(1+i)^2 + C_0(1+i)^2 i = C_0(1+i)^3$
-----	-----	-----	-----
n	$C_0(1+i)^{n-1}$	$C_0(1+i)^{n-1} i$	$C_0(1+i)^{n-1} + C_0(1+i)^{n-1} i = C_0(1+i)^n$

D'une manière générale on pourra écrire que la valeur acquise après n périodes de placement est C_n telle que :

$$C_n = C_0 (1 + i)^n$$

Exemple chiffré

Soit un capital 1 000 placé à intérêts composés au taux de 10 % pendant deux ans

$$C_n = 1\,000 (1,1)^2 = 1\,210$$

2 L'actualisation (à intérêts composés)

Introduction

En matière de capitalisation on cherche à savoir la valeur *acquise* au bout de n années par un capital C_0 placé en début de période.
En matière d'actualisation on se pose le *problème inverse* ; connaissant la valeur acquise par un certain capital au bout de n périodes, quel serait le capital qui permettrait d'obtenir cette valeur acquise *s'il était placé à un certain taux d'intérêt i*.

Définition

On appelle actualisation une opération consistant à rechercher le capital qui placé à intérêt composé à un certain taux d'intérêt pendant une certaine période permettrait d'obtenir une certaine valeur acquise connue (ou estimée) à l'avance.



Formule de base

La formule de base d'actualisation peut être dérivée de la formule de la capitalisation en supposant que C_0 est l'inconnue.

$$\text{Si } C_n = C_0 (1 + i)^n$$

On a :

$$C_0 = \frac{C_n}{(1 + i)^n}$$

Exemple chiffré (formule de base)

Supposons que l'on connaisse C_n (valeur acquise) et que celle-ci soit égale à 1 210 ; supposons que $i = 10\%$ et que $n = 2$.

Dans ce cas, le capital recherché sera égal à :

$$C_0 = \frac{C_n}{(1 + i)^n} = \frac{1\,210}{(1,1)^2} = 1\,000$$

Formule générale

Dans la formule de base de l'actualisation, on considère la valeur acquise en fin de période par un certain capital ; mais un capital peut donner des fruits en cours de période qui sont eux-mêmes placés pour donner une certaine valeur acquise en fin de période.

Supposons que l'on ne connaisse pas la valeur acquise finale mais que l'on connaisse les différents flux générés par le capital en cours de période et appelons F_1 le flux généré à la fin de l'année 1, F_2 le flux généré à la fin de l'année 2 et F_n le flux généré à la fin de l'année n ; dans ce cas on peut retrouver C_0 le capital recherché à l'aide de la formule suivante :

$$C_0 = \frac{F_1}{(1 + i)^1} + \frac{F_2}{(1 + i)^2} + \frac{F_3}{(1 + i)^3} + \dots + \frac{F_n}{(1 + i)^n}$$

Cette formule constitue la formule générale de l'actualisation

La formule précédente peut être appliquée sans difficulté si l'on retient, au niveau des flux de trésorerie ($F_1 \dots F_n$), les seuls flux **distribués aux capitalistes sous forme de dividendes** (appelés aussi flux « libres » parce qu'ils sortent de l'entreprise et peuvent être consommés librement). Avec ce type de calcul on ne tient pas compte des flux réinvestis dans l'entreprise (non libres).

Par contre, si l'on retient tous les flux (réinvestis ou non) lors de chaque période, l'affaire est plus complexe, car, sous peine de double comptage, il faut *exclure des flux* concernés, les intérêts reçus grâce au placement des flux réinvestis. (voir l'application chiffrée, p. 208)

Exemple chiffré

Supposons que l'on recherche le capital C_0 qui génère un flux de 440 à la fin de l'année 1 ($F_1 = 440$) et un flux de 726 à la fin de l'année 2 ($F_2 = 726$) en supposant que le taux d'intérêt est i .

On a :

$$C_0 = \frac{F_1}{(1 + i)} + \frac{F_2}{(1 + i)^2} = \frac{440}{1,1} + \frac{726}{1,21} = 400 + 600 = 1\,000$$





Remarque : dans cet exemple on s'aperçoit qu'il est équivalent d'actualiser une somme C_n de 1 210 reçue à la fin de la période 2 ou deux flux F_1 et F_2 de 440 et 726 reçus à la fin des périodes 1 et 2.

On peut en effet montrer que C_n correspond à la somme des flux F_1 et F_2 capitalisés au taux i .

F_1 vaut en fin de période 2 $F_1(1 + i) = 484$

C_n vaut donc $F_1(1 + i) + F_2 = 484 + 726 = 1\,210$.

D'une manière générale, il est équivalent d'actualiser la somme (C_n) acquise en fin de période par les flux ou les différents flux séparément (à condition dans ce dernier cas d'exclure les intérêts des flux réinvestis).

Notion de taux interne de rentabilité (TIR)

Dans les exemples précédents, on recherchait la valeur actuelle d'un capital, connaissant d'une part les flux de revenus générés par ce capital ($F_1, F_2, \dots$) et d'autre part un certain taux d'intérêt i (connu d'après par exemple la moyenne de rentabilité des emprunts). On peut aussi se proposer de trouver le taux d'intérêt i qui rend égal un capital donné et la valeur actualisée des flux que ce capital génère : ce taux s'appelle le taux interne de rentabilité (TIR).

Exemple : supposons un capital de 1 000 placé en t_0 qui génère deux flux de trésorerie en t_1 ($F_1 = 440$) et en t_2 ($F_2 = 726$) ; quel est le taux de rentabilité interne (i) de cet investissement ? On a :

$$1\,000 = \frac{440}{1+i} + \frac{726}{(1+i)^2}$$

On en déduit que $i = 10\%$.

15

COMPTABILITÉ ET FINANCE

La finance et la comptabilité, bien qu'elles soient jumelles (voir *infra*), ont souvent de mauvaises relations. La comptabilité est souvent accusée de livrer des informations inexactes ou inutiles et d'être sans aucune base théorique alors que la finance, armée d'une théorie solide, peut livrer des informations sûres et pertinentes.

Nous allons montrer que les « reproches » faits à la comptabilité sont généralement infondés et que les deux disciplines participent des mêmes fondements, mais avec des objectifs différents.

Section 1 ■ Examen des reproches adressés à la comptabilité

Section 2 ■ La relation entre les diverses comptabilités

Section 1

EXAMEN DES REPROCHES ADRESSÉS À LA « COMPTABILITÉ »

Au cours du dernier quart du ^{xx}e siècle, un clivage profond est apparu entre la « comptabilité » et la « finance », plus précisément entre la comptabilité et ce que l'on appelle la « finance de marché ». Un développement théorique et pratique considérable de cette dernière a conduit certains de ses représentants à critiquer fortement les principes et les méthodes utilisés par les « comptables ».

De nombreuses accusations ont été portées contre « la comptabilité » ; les principales nous semblent être les suivantes :

- les règles d'évaluation comptables sont souvent inadéquates car polluées par la fiscalité et ne tiennent pas compte de l'impact de l'inflation ;
- ces règles sont souvent arbitraires ; comment déterminer, par exemple, la période d'amortissement d'un bien ?
- même si ces règles sont « correctes », la valeur comptable d'une entreprise ne peut représenter sa valeur de marché ;
- la succession des taux de rentabilité comptables, calculés sur une certaine période à partir du rapport $\frac{\text{Résultat}}{\text{Capitaux}}$ ne peut être agrégée et ne peut redonner le taux interne de rentabilité (TIR) établis par actualisation des flux de trésorerie futurs d'une entreprise ;
- la comptabilité est tournée vers le passé.

Ces accusations visent essentiellement les comptabilités de type dynamique ; en allant vite, les financiers de marché conseillent aux comptables « dynamiques » de renoncer à leur métier et de rejoindre la « finance », discipline qui seule permet d'établir la vraie valeur d'une entreprise et ses vraies performances. « Rejoindre la finance » signifie aussi rejoindre le camp de la comptabilité actuarielle pure qui est fondée sur les mêmes principes que la finance de marché.

Nous voudrions montrer ici que ces accusations ne sont pas fondées et qu'elles résultent d'une méconnaissance de la diversité des comptabilités et de leurs objectifs. Nous reprendrons successivement les diverses accusations principales pour les commenter.

1 La comptabilité a des règles d'évaluation inadéquates

S'agissant de la « pollution »¹ de la comptabilité par des évaluations de type fiscal, on remarquera que ceci ne concerne que les comptabilités de type fiscal et non la comptabilité : il existe des comptabilités dynamiques et statiques qui ne sont pas concernées par ce problème de pollution.

S'agissant de la non prise en compte de l'inflation, la remarque est identique : il existe des comptabilités d'inflation aptes à rendre des services. Si on ne s'en sert pas, ce n'est pas la faute des comptabilités ou des comptables mais des normalisateurs et des utilisateurs.

2 La comptabilité a des règles d'évaluation arbitraires

La critique vise essentiellement les comptabilités en terme de charges et produits qui recourent au concept d'amortissement. On étudiera (chapitre 29) de façon plus approfondie le problème posé par la détermination de la durée et du rythme d'amor-

1. Cette critique émane le plus souvent de financiers français qui assimilent la comptabilité française réglementée de la deuxième moitié du XX^e siècle à toute la comptabilité.

tissement et on verra qu'il ne faut pas confondre arbitraire et approximatif. L'approximation de la durée de vie d'un bâtiment n'est pas forcément chose arbitraire.

La finance de marché et la comptabilité actuarielle, lorsqu'elles recourent à des taux d'actualisation prévisionnels (voire historiques) pour calculer la valeur de marché des actifs d'une entreprise sont bien obligées elles aussi de procéder à des approximations ; cela ne signifie pas pour autant qu'elles sont totalement arbitraires.

3 La valeur comptable d'une entreprise ne peut représenter sa valeur de marché

Cette affirmation, souvent formulée, signifie explicitement que la comptabilité est incapable d'exprimer une valeur de marché et implicitement que la seule valeur digne d'intérêt est la valeur actuarielle.¹

En fait les deux volets de cette affirmation sont faux :

- une comptabilité peut traiter de valeurs et parmi elles de valeurs actuarielles : il « suffit » de lui demander de le faire !²
- les valeurs actuarielles ne constituent qu'une sorte d'évaluation ; il existe de nombreuses valeurs différentes qui toutes présentent un intérêt en fonction d'objectifs différents.

Exemple

- une comptabilité de type actuariel renseigne sur la valeur de revente en bloc de l'entreprise mais s'avère inutile pour apprécier les performances périodiques (année par année par exemple) d'une entreprise (voir *infra*) ;
- inversement, une comptabilité de type dynamique permet d'apprécier l'évolution des performances périodiques d'une entreprise mais ne peut fournir d'information sur la valeur de revente (en bloc) d'une entreprise.

4 Le taux interne de rentabilité

On montrera (voir *infra*) qu'il y a une relation entre les taux de rentabilité comptables et les taux internes de rentabilité. La moyenne des taux de rentabilité calculée sur la base d'une comptabilité dynamique pendant une période de temps permet de retrouver le « taux interne de rentabilité » cher aux financiers. D'une manière plus générale, sous réserve de certaines conditions, toutes les comptabilités se « rejoignent ».

1. Il s'agit de la valeur de marché théorique de l'ensemble de l'entreprise donc de la valeur actuarielle.
2. On montrera dans les chapitres suivants que certaines pratiques comptables liées au développement de la comptabilisation en juste valeur n'hésitent pas à manier des valeurs actualisées.

5 La comptabilité est tournée vers le passé

Pour évaluer la valeur actuarielle d'une entreprise à un moment donné, il faut faire une hypothèse sur les flux de trésorerie ultérieurs générés par les investissements de cette entreprise : la comptabilité actuarielle est donc nécessairement tournée vers le futur¹.

Par ailleurs la plupart des comptabilités réglementées traitent du passé : elles enregistrent des événements déjà survenus (dont les conséquences futures doivent éventuellement être prises en compte) mais ne tiennent pas compte d'événements ultérieurs (de ventes ultérieures par exemple).

De ces constatations beaucoup de spécialistes de la gestion financière en ont conclu que La Finance est tournée vers l'avenir tandis que La Comptabilité est tournée vers le passé. Cette affirmation est fausse : les comptables peuvent aussi « bien » faire des bilans du passé que des bilans prévisionnels² : une bonne partie des comptables, dans les services de contrôle de gestion, passe d'ailleurs son temps à établir des bilans prévisionnels en termes « dynamiques » ou même actuariels.

Qu'on interdise aux comptables, pour des raisons de secret des affaires, de publier des bilans prévisionnels est une chose ; qu'on en déduise que par nature la discipline comptable est tournée vers le passé en est une autre.

Section

2

LA RELATION ENTRE LES DIVERSES COMPTABILITÉS³

Une comparaison des différents types de comptabilités peut être tentée en se fondant sur l'observation des données chiffrées fournies par l'exemple qui nous a servi pour illustrer les développements précédents. Ces données chiffrées sont résumées dans les tableaux de la page suivante. Elles permettent de formuler dix conclusions principales déjà formulées pour l'essentiel par Schmalenbach au début du XX^e siècle.

1. À la naissance de l'entreprise, au moment de la mise initiale de capital *liquide*⁴, toutes les comptabilités sont égales et enregistrent le capital initial de 1 000 de la même façon pour le même montant : elles partent donc de la même origine.
2. À la mort de l'entreprise, au moment de sa liquidation, toutes les comptabilités « affichent » un montant total de capital final égal à 1 210 : elles se rejoignent donc en fin de période.

1. Ceci ne veut pas dire que les flux de trésorerie futurs ne dépendent pas du passé ! Il est évident que les investissements d'hier font les profits futurs !

2. De même que les financiers peuvent calculer aussi bien un TIR réel qu'un TIR prévisionnel.

3. L'une de ces comptabilités est la comptabilité actuarielle que les financiers peuvent revendiquer comme leur : le thème traité est donc bien aussi celui des relations entre comptabilité et finance.

4. Donc avant investissement du capital liquide.

3. Le montant *total* des résultats comptabilisés au cours des deux périodes considérées est identique et égal à 210 dans toutes les comptabilités. Cette conclusion est évidemment la conséquence des deux précédentes : dans un univers où les capitaux initiaux et finaux sont identiques (et où il n'y a pas d'autre apport externe que les capitaux initiaux) les résultats accumulés sont égaux.

La comparaison peut être fondée sur l'observation des données des tableaux comparatifs suivants (bâti à partir de l'exemple de référence).

Tableau 15.1 – Valeurs comptables des capitaux (nets de dettes)

	Valeur en t_0 avant investissement	Valeur en t_0 après investissement	Valeur en t_1 (en cours d'investissement)	Valeur en t_2 (fin d'investissement)
Comptabilité dynamique	1 000	1 000	1 050	1 210
Comptabilité actuarielle	1 000	1 000	1 100	1 210
Comptabilité statique	1 000	1 000	950	1 210
Comptabilité fiscale	1 000	1 000	1 000	1 210

Tableau 15.2 – Comparatif des bénéfices générés par période

	Début période 1	Période 1	Période 2	Somme
Comptabilité dynamique	–	50	160	210
Comptabilité actuarielle	–	100	110	210
Comptabilité statique	–	– 50	260	210
Comptabilité fiscale	–	0	210	210

Tableau 15.3 – Comparatif des rentabilités

	Période 1	Période 2	Moyenne à intérêt simple	Moyenne à intérêt composé
Comptabilité dynamique	$\frac{150}{1\,000} = 5\%$	$\frac{160}{1\,050} = 15,24\%$	10,5 %	10 %
Comptabilité actuarielle	$\frac{100}{1\,000} = 10\%$	$\frac{110}{1\,100} = 10\%$	10,5 %	10 %
Comptabilité statique	$\frac{-50}{1\,000} = -5\%$	$\frac{260}{950} = 27,37\%$	10,5 %	10 %
Comptabilité fiscale	$\frac{0}{1\,000} = 0\%$	$\frac{210}{1\,000} = 21\%$	10,5 %	10 %

4. Le montant total des résultats comptabilisés est égal au montant total des recettes diminuées du montant total des dépenses. Autrement dit : Somme des produits – Somme des charges = Somme des encaissements – Somme des décaissements. Cette identité résulte du fait de la complétude du cycle Argent-Production-Vente-Argent.

5. Les taux de rentabilités globaux (sur les deux périodes) sont égaux. Etant donné l'égalité des mises initiales et des résultats globaux (finaux) des différentes comptabilités, les rentabilités globales (moyennes) sur les deux périodes sont égales. On peut calculer une rentabilité moyenne, arithmétique ou géométrique :

• rentabilité moyenne arithmétique¹ :

$$\frac{\text{Résultat global}}{\text{Capital initial}} = \frac{210}{1\,000} = 21\% \text{ pour deux ans soit } \frac{21}{2} = 10,5\% \text{ par an}$$

• rentabilité moyenne géométrique :

cette rentabilité s'obtient en résolvant l'équation $1\,000 = \frac{1\,210}{(1+i)^2}$, i étant le taux de rentabilité recherché².

On obtient $i = 10\%$; i n'est autre que le taux interne de rentabilité (TIR) cher aux financiers de marché.

6. Bien que les résultats globaux soient égaux, les résultats périodiques de chaque comptabilité diffèrent.

7. Bien que les capitaux initiaux et finaux soient égaux, les capitaux périodiques (fin de période 1) diffèrent.

8. Bien que les rentabilités globales soient égales, les rentabilités périodiques diffèrent.

9. Les taux de rentabilités périodiques (partiels) sont agrégeables et permettent, selon la formule de moyenne utilisée de retrouver soit la rentabilité globale arithmétique, soit la rentabilité globale géométrique (ou taux interne de rentabilité).

W. Beaver (1989), dans un ouvrage célèbre, a affirmé qu'il était impossible d'agréger les taux de rentabilités périodiques de la comptabilité dynamique pour retrouver le TIR ; on peut au contraire montrer qu'il existe des formules d'agrégation des taux périodiques (ici 5 % la première période et 15,24 % la deuxième période) qui permettent de retrouver le TIR (ici 10 %).³

10. Chacune des comptabilités fournit une information différente mais pertinente et juste en fonction de différents objectifs :

– la comptabilité dynamique renseigne sur l'efficacité périodique du capital engagé : grâce à elle, on sait que l'entreprise a mal travaillé au cours de la

1. La rentabilité moyenne arithmétique correspond à l'hypothèse d'un placement à intérêt simple $1\,000 + 1\,000 \times 10,5\% \times 2 = 1\,210$.

2. La rentabilité moyenne géométrique correspond à l'hypothèse d'un placement à intérêt composé $1\,000 \times (1,1)^2 = 1\,210$.

3. Voir Richard (1985 et 1994) et Pierrat (1993).

première période (efficacité de 5 %) et bien travaillé au cours de la 2^e période (15,24 %) ;

- la comptabilité actuarielle renseigne sur les valeurs théoriques de revente en bourse de l'entreprise et sur la rentabilité moyenne (10 %) ; elle est incapable par contre de mesurer la performance périodique ;
- la comptabilité statique renseigne sur les valeurs de revente des actifs ; elle ne fournit pas d'information sur la performance de l'entreprise (les taux de rentabilité partiels ont été calculés pour la forme mais n'ont pas de signification dans le cadre de la mesure de la performance de l'entreprise) ;
- la comptabilité fiscale fournit le résultat fiscal imposable : elle n'a aucune prétention à mesurer la performance (les taux partiels de rentabilité sont donc formels dans ce cas).

On notera que dans cet exemple particulier (mais qui est à notre avis révélateur), les comptabilités présentent aux yeux d'un actionnaire des intérêts très différents :

- la comptabilité statique est « horrible » : elle fait apparaître des pertes au début du cycle d'investissement (problème des immobilisations incorporelles ou corporelles fortement dépréciées dès leur achat) ;
- la comptabilité dynamique est déjà plus « sympathique », mais elle présente le défaut de ne pas lisser les ventes (seulement les coûts) ;
- la comptabilité actuarielle est très « sympathique » : elle permet de lisser à la fois les coûts et les ventes sur toute la période d'investissement : rien d'étonnant à ce qu'elle soit devenue la « chouchoute » des investisseurs financiers.

*

* *

Les diverses comptabilités proposent une interprétation du monde en partant d'une base commune de richesse ; dans la mesure où ces comptabilités sont pures (non mélangées) elles ont toutes un intérêt et sont pertinentes par rapport à l'objectif qui leur est assigné ; en particulier, la comptabilité dynamique joue un rôle irremplaçable pour la mesure de la performance périodique des entreprises. Les critiques qui lui sont adressées *ne sont pas fondées* sur le plan théorique.

Malheureusement, sur le plan pratique, les comptabilités sont maltraitées parce qu'on n'en respecte pas les principes fondateurs et parce qu'on les mélange entre elles.

LES CONCEPTS D'ACTIF ET DE PASSIF

On peut définir d'une façon large, comme nous l'avons fait au chapitre 6, le passif d'une entreprise comme l'ensemble de ses ressources et l'actif comme l'ensemble des emplois de ces ressources.

Mais comment définir les emplois et les ressources ? Les chapitres précédents ont permis de montrer que chaque type de comptabilité (de caisse, statique, dynamique, fiscale, actuarielle) et chaque sous type se caractérisent par une conception différente de l'actif et du passif tant du point de vue du contenu, que de l'évaluation ou de la classification.

En bref, il y a autant de conceptions de l'actif et du passif que de conceptions de la comptabilité.

L'examen des différentes conceptions de l'actif a déjà été largement évoqué : nous ne ferons ici qu'en résumer les points principaux ; par contre, l'étude des concepts de passif n'a été présentée que de façon très cursive ; l'essentiel du contenu de ce chapitre y sera consacré.

Section 1 ■ Les concepts d'actif

Section 2 ■ Les concepts de passif

Section

1

LES CONCEPTS D'ACTIF

Le tableau suivant résume les enseignements tirés des chapitres consacrés à chacune des grandes familles de comptabilité. On peut distinguer les questions relatives au contenu et à l'évaluation.

Tableau 16.1 – *Tableau des concepts d'actif (contenu et évaluation)*

Comptabilité	statique	dynamique	fiscale	actuarielle
Contenu ou évaluation				
Contenu				
. biens loués	Non	Oui	S ¹	Oui
. biens spécifiques (sans valeur de marché)	Non	Oui	S	Oui
Évaluation (pour les actifs non destinés à être vendus)				
. coût (moins amortissement économique)	Non	Oui		Non
. plus bas au coût ou du marché	Oui (CSP)	Non		Non
. valeur de marché (fair value)	Oui (CS)	Non		Non
. valeur actuarielle	Non	Non		Oui
. autre	–	–	Oui	–

1 Le contenu de l'actif (ou des actifs)

Les comptabilités statiques excluent les biens loués et les biens spécifiques sans valeur de marché (la plupart du temps il s'agit d'incorporels) :

- les comptabilités dynamique et actuarielle retiennent au contraire, en principe, ces éléments ;
- les comptabilités fiscales peuvent retenir des solutions spécifiques (S) révisables en fonction des circonstances.

2 L'évaluation de l'actif (ou des actifs)²

En comptabilité statique l'évaluation se fait au plus bas du coût ou du marché s'il s'agit d'une comptabilité statique prudente et à la valeur de marché s'il s'agit d'une comptabilité statique pure.

1. S = spécifique.

2. Il s'agit ici des actifs non destinés à la vente, catégorie dont le traitement est révélateur du type de comptabilité utilisé ; les autres actifs (destinés à la vente) sont a priori évalués en valeur de marché ; cependant les actifs destinés à la vente mais non réalisés peuvent être, pour des raisons de prudence, évalués au coût ou au plus bas du coût ou du marché ; ce point est selon nous, secondaire.

En comptabilité dynamique l'évaluation au coût¹ (diminué d'un amortissement économique pour les immobilisations) est systématique.

En comptabilité actuarielle l'évaluation à la valeur d'actualisation est systématique.

En comptabilité fiscale les règles sont spécifiques, variables selon les législations et les besoins de la politique fiscale.

Section

2

LES CONCEPTS DE PASSIF

Les concepts de passif sont évidemment tributaires des concepts d'actif². Mais au-delà de cette affirmation, plusieurs questions se posent dont les principales sont les deux suivantes :

- les capitaux propres apportés par les propriétaires et leurs résultats laissés dans l'entreprise constituent-ils des passifs ;
- quelles obligations (dettes) doivent figurer au passif ?

1 Les capitaux propres sont-ils des passifs ?

Comme le concept de résultat, le concept de capitaux propres est subjectif : il dépend de celui qui a le pouvoir³. Nous nous situons ici dans le contexte d'un système de type capitaliste où il est intéressant d'observer qu'historiquement et géographiquement deux définitions du passif ont coexisté et continuent de coexister : la conception « restrictive » et la conception « extensive ».

1.1 La conception restrictive

Selon cette conception, les capitaux propres⁴ sont exclus du passif : seules les dettes (non capitaux propres) constituent des passifs.

Cette conception correspond à la vision suivante du bilan

$$\begin{array}{r} \text{Actif} \\ - \text{Dettes (passif)} \\ \hline = \text{Capitaux propres (situation nette)} \end{array}$$

1. Par coût on entend le coût complet économique (non fiscal) : voir sur ce point le chapitre 12.

2. Si, par exemple, des biens loués sont activés leur contrepartie monétaire figure au passif (et réciproquement).

3. Dans l'ex-Union soviétique les capitaux propres c'était *en fait toutes les ressources* qu'elles aient la forme de fonds statutaires ou de crédits bancaires : l'acteur dominant était l'État et tout lui appartenait.

4. Par capitaux propres on entend ici le capital et les résultats (nets de pertes) accumulés.

Cette vision verticale nous paraît la mieux correspondre à la logique du capitalisme dans la mesure où elle met l'accent sur le solde de ressources qu'il convient de maximiser (les capitaux propres) en le différenciant nettement des autres ressources (dettes). Cette présentation est en ligne avec celle d'un compte de résultat « capitaliste ».

1.2 La conception « extensive »

Selon cette conception le passif est composé de *l'ensemble des ressources* de l'entreprise qu'il s'agisse de ressources « internes »¹ (amenées ou laissées par les propriétaires) ou de ressources « externes » émanant de tiers (dettes).

La forme du bilan est alors généralement horizontale.

Actif	Passif
Actif	Passif « interne » (capitaux propres) Passif externe (dettes)

Dans cette vision, le concept de passif indique *l'ensemble* des ressources apportées à l'entreprise ; il est vrai que pour pouvoir identifier la richesse des propriétaires (au niveau de l'entreprise) il est nécessaire de subdiviser le passif en passif « interne » (ou capitaux propres) et passif externe (ou dettes). Il reste que, malgré cette subdivision, l'accent est mis sur la mise en commun des ressources pour gérer des actifs : ce « communisme », cette obligation commune, paraissent contradictoire avec un « pur » capitalisme.

2 Quelles obligations² (dettes) doivent figurer au passif ?

Les concepts d'obligations et de dettes ne sont pas évidents et leur critère d'inscription au passif encore moins ; avant d'entrer dans le vif du sujet il convient de proposer une typologie des différentes obligations (dettes).

2.1 Typologie des différentes obligations

On retiendra quatre critères pour caractériser les différentes obligations d'une entreprise :

- le critère de l'origine interne ou externe de l'obligation ;
- le critère de l'irréversabilité (ou de la réversabilité) de l'obligation ;

1. Le terme interne veut dire qui a trait à ceux qui sont (vraiment) dans l'entreprise, c'est-à-dire ses propriétaires.

2. Le terme obligation est ici pris au sens courant et non juridique. On n'envisage ici que les obligations nées à la suite d'événements survenus antérieurement à la clôture de l'exercice ; le cas des obligations qui proviendraient d'événements survenus postérieurement à la clôture de l'exercice ne sera pas examiné.

- le critère de la déterminabilité (ou de l'indéterminabilité) de l'obligation ;
- le critère de l'affectabilité (ou de l'inaffectabilité) de l'obligation.

► **Premier critère : l'origine externe ou interne des obligations**

• *Les obligations externes*

Ce sont des obligations vis-à-vis de tiers à l'entreprise qui découlent d'un engagement juridique ou implicite (quasi engagement) dont l'exécution, pour l'essentiel, ne dépend pas de la volonté de l'entreprise.

L'exemple type d'une telle obligation est celle qui résulte, par exemple, d'un contrat d'achat.

• *Les obligations internes*

Ces obligations dépendent d'une décision sous contrôle de l'entreprise. L'exemple type est celui d'une révision programmée d'installations non assortie d'un contrat avec un tiers.

Si l'entreprise a pris une décision interne de réviser ses installations à intervalles déterminés, elle a en quelque sorte une obligation vis-à-vis d'elle-même ; elle n'a, par contre, aucune obligation vis-à-vis de tiers.

► **Deuxième critère : la réversibilité ou l'irréversibilité des obligations**

• *Les obligations irréversibles*

Ce sont celles dont l'inexécution est, en principe, inéluctable.

Exemple

■ Le remboursement d'une dette précise à échéance donnée à un fournisseur.

• *Les obligations réversibles*

La réversibilité d'une obligation suppose que cette dernière n'est pas définitive que certains événements ultérieurs peuvent la modifier voire l'annuler.

Les « chances » de réversibilité peuvent être plus ou moins importantes ; il est d'usage, à cet égard, de distinguer au sein des obligations réversibles :

- les obligations dont la réalisation est probable (c'est-à-dire, pratiquement, fortement probable) ;
- les obligations dont la réalisation est possible (c'est-à-dire, pratiquement, moyennement probables) ;
- les obligations dont la réalisation est incertaine (c'est-à-dire non « probabilisable »).

Exemple

Dans le cas d'un litige porté au tribunal qui oppose un fournisseur à son client, l'obligation peut être incertaine avant toute décision du tribunal, probable après décision défavorable en première instance et irréversible (définitive) après condamnation en appel. L'exemple précédent traite d'une obligation externe (vis-à-vis d'un tiers) et montre clairement que toute la panoplie des situations (depuis l'irréversibilité jusqu'à la réversibilité incertaine) peut être rencontrée. Mais qu'en est-il en matière d'obligations internes ? Logiquement, dans la mesure où ces obligations découlent de décisions internes, il semblerait qu'elles soient toujours réversibles (comme nous l'avons précisé dans le tableau). En fait, il y a des cas où des obligations internes sont quasiment irréversibles et se transforment en obligations externes elles-mêmes irréversibles : tel est le cas, par exemple, de certaines réparations urgentes.

► Troisième critère : déterminabilité du montant ou de la date des obligations

Une obligation peut être précisée quant à son objet mais incertaine quant à son montant et/ou sa date d'échéance.

Si un fournisseur a livré une marchandise mais n'a pas encore envoyé sa facture, le montant et la date d'échéance peuvent être inconnus *alors que l'obligation est certaine*.

Bien entendu, cette situation qui concerne (déjà) des obligations irréversibles peut a fortiori concerner des obligations réversibles.

► Quatrième critère : l'affectabilité de l'obligation

On peut rencontrer des situations où une obligation est nettement précisée quant à son objet (voir même quant à son montant ou son échéance) alors qu'on ne connaît pas encore la personne qui sera le bénéficiaire de son exécution : on dit alors qu'elle n'est pas affectable.

L'exemple classique en la matière est celui d'un plan de licenciement décidé par une entreprise prévoyant un nombre précis de licenciements et de catégories de personnel concernées mais dont les personnes qui en sont les victimes¹ *n'ont pas encore été déterminées*.

► Tableau d'ensemble des situations

La figure ci-après montre l'ensemble des situations qu'on peut rencontrer dans le cas d'obligations découlant d'un événement passé².

1. Il paraît difficile de parler de bénéficiaire en ces circonstances !
2. Pour ne pas trop prendre de place on a regroupé les critères de déterminabilité (du montant et de l'échéance) et de l'affectabilité.
 - C signifie connu (du point de vue du montant et de l'échéance)
 - I signifie indéterminé
 - E signifie estimable (du point de vue du montant et/ou de l'échéance)
 - A signifie affectable
 - NA signifie non affectable
 - M signifie montant.

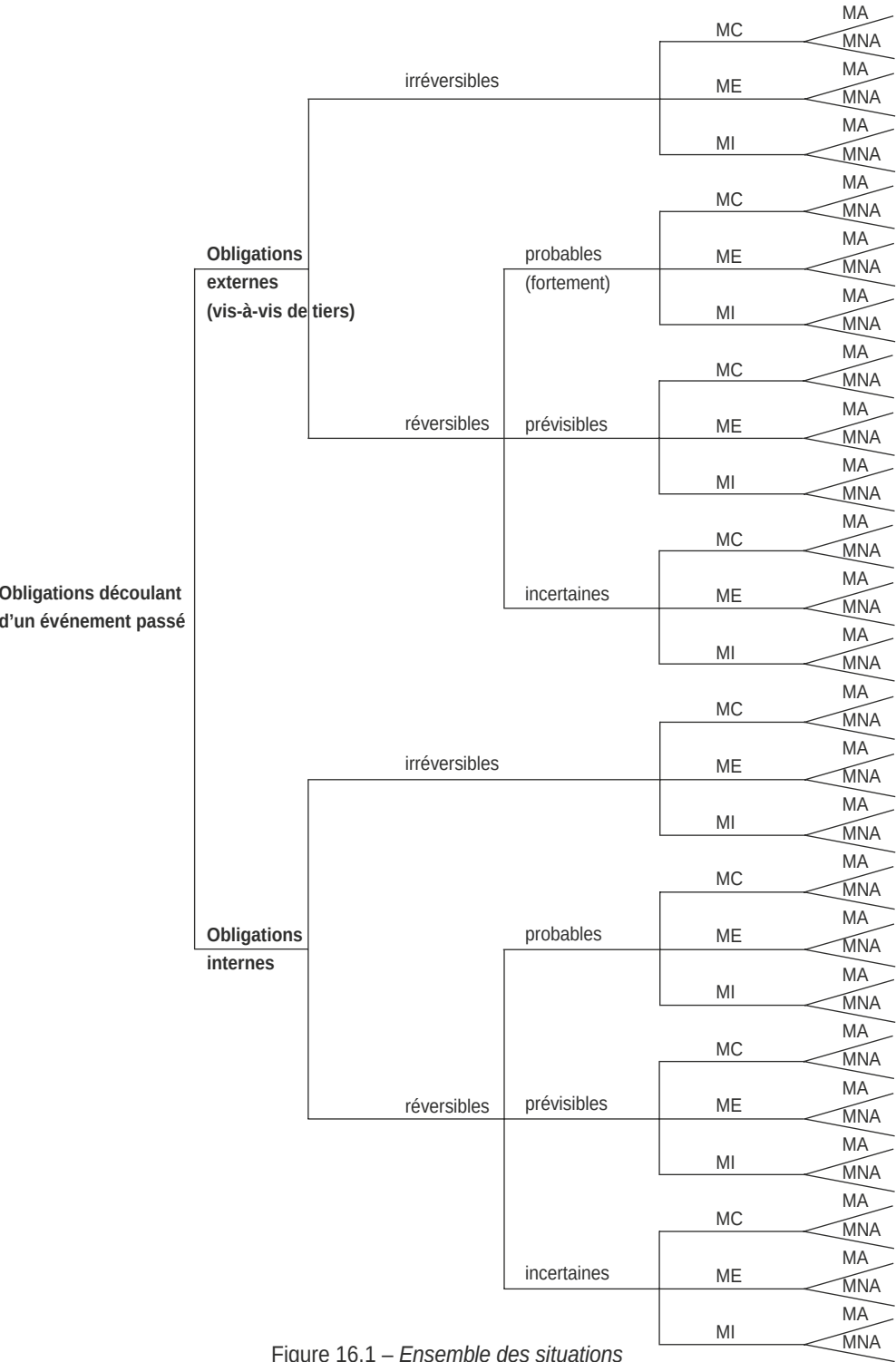


Figure 16.1 – Ensemble des situations

On constate qu'on peut observer une gamme extrêmement diversifiée de situations *entre deux extrêmes*.

- *En haut* (à l'extrême droite) on trouve le cas des obligations vis-à-vis de tiers, irréversibles, nettement précisées quant à leur objet, leur montant, leur date d'échéance et leur affectation : il s'agit par exemple de dettes résultant de la réception d'une facture de fournisseurs.
- *En bas* (à l'extrême droite) on trouve des obligations internes, réversibles, incertaines dont ni le montant ni la date d'échéance ni l'affectation ne sont précisés. Il s'agit par exemple d'une décision de principe (devant être confirmée) d'accorder une prime à certaines catégories de personnel en cas de dépassement de certains indicateurs.

Compte tenu de cette diversité des situations le comptable va se retrouver devant un problème épineux : faut-il intégrer ou non tous les types d'obligations dans le passif ? La décision va varier en fonction du type de comptabilité retenu.

3 Les obligations selon les divers types de comptabilités

On se bornera ici à étudier les comptabilités statiques et dynamiques.

3.1 Les obligations dans les comptabilités statiques

La conception statique est caractérisée par l'exclusion des obligations internes et l'inclusion des obligations (dettes) externes.

► *L'exclusion des obligations internes*

La théorie statique traditionnelle cherche à déterminer les dettes à payer en cas d'une revente des actifs de l'entreprise ; ces dettes sont en principe des dettes *externes à l'égard de tiers* : les obligations que l'entreprise s'« imposerait » à elle-même à la suite de décisions internes (comme par exemple « l'engagement de faire une révision systématique du fonctionnement d'une installation complexe tous les trois ans ») ne seront pas considérées comme des dettes car un repreneur éventuel des actifs de l'entreprise ne serait pas forcément concerné par ces « engagements »¹.

► *L'inclusion des dettes externes*

Deux catégories principales d'obligations externes peuvent être distinguées : les obligations irréversibles et réversibles.

1. On notera que dans l'exemple précité, l'absence éventuelle de révision aurait forcément une influence sur l'estimation de la *valeur* de revente du bien concerné ; la comptabilité statique tient donc compte, immédiatement, *au niveau de l'actif*, de la dépréciation causée par l'absence de révision.

Les obligations irréversibles (qui se traduisent inéluctablement par des paiements à des tiers) doivent figurer au passif ; si leur montant n'est pas connu mais estimable ou se contentera d'une approximation ; si le montant n'est pas estimable (même de façon approximative) on ne pourra comptabiliser de dettes au passif et on se contentera d'une information en annexe.

Les obligations réversibles seront prises en compte lorsque leur probabilité de survenance sera jugée suffisante ; l'appréciation de ce degré est subjective et affaire de *pratique* :

- dans une comptabilité statique très prudente on prendra en compte toutes les dettes fortement et faiblement probables ;
- dans une comptabilité statique moins prudente, on ne retiendra que les dettes fortement probables.

3.2 Les obligations (dettes) dans les comptabilités dynamiques

À la différence de la théorie statique la théorie dynamique n'attache pas d'importance à la distinction entre les obligations externes et internes : toutes les obligations sont donc a priori inscrites au passif à condition toutefois de satisfaire au principe sacro saint, dans cette théorie, du rattachement des charges (et des dettes – à la période qui les génère.

En principe donc une comptabilité dynamique inscrira au passif les dettes externes et internes qui se rattachent à la période.

- Les dettes *externes* seront retenues selon des conditions similaires à celles de la théorie statique : pour des raisons d'objectivité et de prudence les dettes externes incertaines seront exclues et les dettes prévisibles retenues plus ou moins en fonction de leur degré de probabilité.
- Les dettes internes *devront* être retenues lorsqu'elles sont irréversibles et lorsqu'elles sont réversibles et probables.

Reprenons l'exemple de la révision d'une installation en supposant que cette installation ait été acquise neuve) à la fin $N - 1$ et que la première grosse révision (d'un montant estimé à 30 000 et effectuée par une entreprise de service) soit *prévue* trois ans après, au début de l'année $N + 3$. Si *aucun contrat n'est passé* avec l'entreprise d'installation de service la comptabilité statique ne pourra enregistrer aucune obligation ni aucune charge avant l'année $N + 3$. Par contre, la comptabilité dynamique devra enregistrer une charge de 10 000 chaque année en N , $N + 1$ et $N + 2$.¹ Il est évident que le coût de la révision intervenue en $N + 3$ est *engendré* par l'utilisation de l'installation au cours des trois années précédentes. Sauf à fausser la mesure du résultat des périodes antérieures, on ne peut donc se dispenser, dans

1. Cet enregistrement sera effectuée en utilisant le mécanisme des provisions pour charges (voir le chapitre 40).

l'optique dynamique, d'étaler la dépense de 30 000 sur les trois années considérées.^{1, 2}

En résumé, alors que la comptabilité statique n'inscrit au passif que les dettes conditionnelles qui découlent de risques externes (on verra au chapitre 40 que ces dettes sont appelées provisions pour risques), la comptabilité dynamique retient aussi les dettes conditionnelles qui résultent d'engagements internes (on verra au chapitre 40 que ces dettes sont appelées provisions pour charges).

-
1. Il est clair, par contre, qu'on ne peut pas passer la totalité de la dépense prévisionnelle en charge dès le début N car on fausserait les comptes de cet exercice.
 2. Une autre solution consisterait à inclure, lors de l'acquisition de l'installation, le montant prévisionnel des révisions programmées sur toute la période d'utilisation dans le coût d'acquisition de l'installation : de cette façon l'amortissement période tiendrait compte non seulement du prix d'achat mais aussi des révisions programmées ; cette conception n'est guère possible que lorsque les règles de planification des activités sont strictes et les conditions économiques stables. On ne s'étonnera pas qu'elle est longtemps prévaluée dans certains pays à économie planifiée.

LES CONCEPTS D'ÉCART D'ACQUISITION ET DE FONDS COMMERCIAL

L'étude comparative des comptabilités dynamiques¹ et actuarielles révèle qu'elles divergent sur le point de l'évaluation de la valeur d'une entreprise (valeur « dynamique » ou valeur actuarielle). La différence entre ces deux valeurs, appelée en France fonds « commercial » dans les comptes individuels ou « écart d'acquisition » dans les comptes consolidés², et dans les pays anglo-saxons *goodwill*, a fait couler beaucoup d'encre car son interprétation et son traitement constituent un des problèmes les plus délicats de la science comptable.

Nous allons lui consacrer ce chapitre en distinguant deux grandes questions : quelle est la nature de l'écart d'acquisition et faut-il l'amortir ? Nous présenterons ensuite la position de l'IASB et de la réglementation française.

-
Section 1	■	Quelle est la nature de l'écart d'acquisition ?
Section 2	■	Faut-il amortir l'écart d'acquisition ?
Section 3	■	La position de l'IASB
Section 4	■	La réglementation française
-

1. Un raisonnement identique pourrait être fait avec la comptabilité statique (au lieu de la comptabilité dynamique ; comme cette dernière est dominante on la prendra ici en considération).
2. On privilégiera désormais le terme écart d'acquisition.

Section

1

QUELLE EST LA NATURE DE L'ÉCART D'ACQUISITION ?

On proposera d'abord une définition du fonds commercial, puis une évaluation de sa signification et de sa justification et, enfin, une analyse de ses modalités (fonds commercial potentiel ou acquis).

1 Définition de l'écart d'acquisition

On appelle écart d'acquisition (ou fonds commercial) la différence observée, à un moment donné, entre la valeur actuarielle des capitaux propres et leur valeur « comptable »¹.

Écart d'acquisition (fonds commercial)	=	Valeur actuarielle des capitaux propres	–	Valeur « comptable » des capitaux propres

Comme la différence observée peut être positive ou négative, on parlera d'écart d'acquisition ou de fonds commercial positif ou négatif.

Exemple

Dans le cas de la société X² on peut observer un écart d'acquisition de 50 à la fin de la période 1.

Valeur actuarielle des capitaux propres à la fin de la période 1	1 100
Valeur comptable (dynamique) des capitaux propres à la fin de la période 1	<u>1 050</u>
Écart d'acquisition (ou fonds commercial)	50

On peut noter que, dans cet exemple, il n'y a pas d'écart d'acquisition ni au début de l'activité de l'entreprise (début 1), ni à la fin de ses activités (fin 2).

2 Signification et justification

Un écart entre la valeur actuarielle et la valeur comptable dynamique d'une entreprise peut survenir et survient généralement du fait de leurs *fonctions différentes* :

- la comptabilité dynamique mesure l'accumulation des investissements et des résultats réalisés au moment de l'établissement des bilans : elle ne prend pas en compte les résultats ultérieurs, au-delà de la période d'établissement du bilan ;
- la comptabilité actuarielle donne une évaluation de la valeur de revente (en bloc) d'une entreprise à un moment donné : à ce moment, elle prend en compte non

1. Cette valeur comptable peut être variable (statique, dynamique etc.) ; nous ferons ici l'hypothèse qu'il s'agit d'une valeur dynamique ; cependant le lecteur constate qu'il y a différentes évaluations du *goodwill*.

2. Voir les chapitres 12 et 14.

seulement les résultats acquis au moment donné mais aussi les résultats ultérieurs, et répartit *linéairement* le résultat global obtenu au cours de la totalité de la vie de l'entreprise entre les différentes périodes, de façon à égaliser les taux de rentabilité entre ces périodes (*péréquation des taux de rentabilités*).

L'écart d'acquisition représente donc la différence entre :

- d'une part, les résultats linéaires accumulés selon la méthode de la comptabilité actuarielle ;
- d'autre part, les résultats « dynamiquement » accumulés.

Exemple

Exemple de l'entreprise X : à la fin de la période 1

– le résultat actuariel accumulé est de :	100
– le résultat dynamique accumulé est de :	<u>50</u>
L'écart d'acquisition est de :	50

En résumé, l'écart d'acquisition vient d'une différence de conception de la prise en compte des résultats inhérents aux deux comptabilités concernées.

Bien entendu, il n'y a pas d'écart d'acquisition au début et à la fin de la vie de l'entreprise :

- au début (avant tout investissement) les valeurs dynamique et actuarielle coïncident (aucun résultat n'étant pris en compte à ce stade) ;
- à la fin les valeurs dynamique et actuarielle coïncident également (les comptabilités dynamique et actuarielle ayant fini de prendre en compte, « à leur rythme », tous les résultats de la période de vie de l'entreprise).

L'écart d'acquisition n'est donc qu'un phénomène transitoire ; on peut illustrer ce caractère transitoire dans le cas de l'entreprise X, à l'aide du graphique suivant :

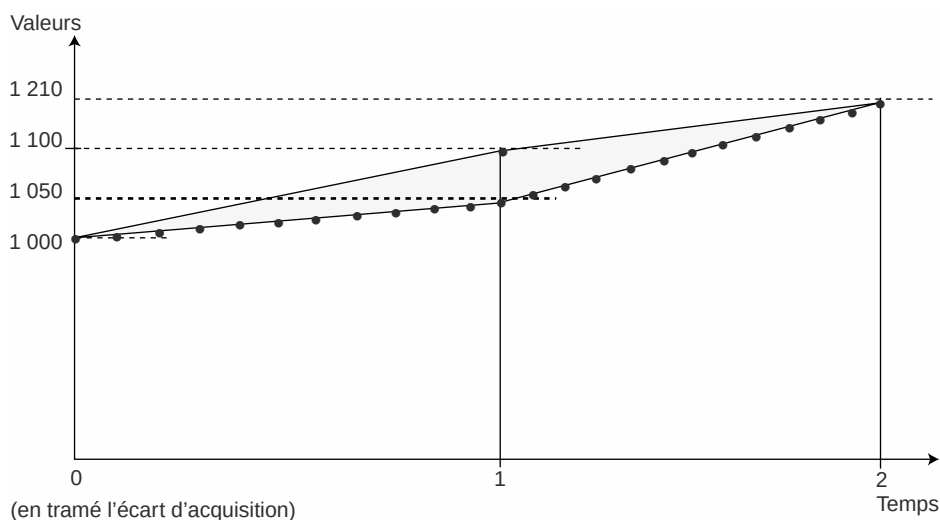


Figure 17.1 – Caractère transitoire de l'écart d'acquisition

3 Écart d'acquisition potentiel ou « acquis »

La valeur actuarielle d'une entreprise correspond au prix *théorique*¹ qu'il faudrait déboursier pour *acquérir* en bourse ou de gré à gré cette entreprise. Cette opération d'acquisition peut ne jamais avoir lieu ou peut avoir lieu.

Dans le premier cas (pas d'acquisition) on dit que l'écart d'acquisition est potentiel ; dans le deuxième cas (acquisition) on dit que l'écart d'acquisition est acquis.

Examinons ces deux hypothèses.

3.1 L'opération d'acquisition n'a pas lieu : écart d'acquisition potentiel

Prenons l'exemple de X et supposons qu'au cours de la 1^{re} période, aucune opération d'acquisition de X n'ait eu lieu. Du début de l'année 1 à la fin de l'année 1 l'écart d'acquisition, qui varie de 0 à 50 est purement *potentiel*.

Il n'a fait pour l'instant (à la fin de la période) l'objet d'aucune concrétisation monétaire. Cet écart *potentiel* figure dans la comptabilité actuarielle, qui a précisément pour objet de donner à tout instant une évaluation de la valeur de marché théorique de l'entreprise.

Par contre, *il ne peut figurer dans la comptabilité dynamique* car il ne correspond ni à un coût effectivement engagé ni à un résultat dégagé sur une opération de production de produits : comme nous l'avons montré, l'écart d'acquisition sera pris en compte par la comptabilité au fur et à mesure de la production et de la vente de produits.

Donc en général :

Un écart d'acquisition potentiel non matérialisé par une opération d'échange ne peut être enregistré (en tant que tel) dans une comptabilité dynamique.

3.2 L'opération d'acquisition a lieu : écart d'acquisition « acquis »

Supposons, dans le cas de X, qu'au début de l'année 2, un « investisseur », alléché par les performances potentielles de X, décide d'acheter son potentiel (avec l'accord des propriétaires de X).

En principe, si le marché est « efficient », la transaction devrait s'effectuer à un prix de 1 100 (valeur de marché théorique à fin 1 ou début 2).

L'opération d'achat du potentiel de X peut s'effectuer de deux façons principales : soit par achat des éléments du fonds de commerce de X, soit par achat des titres du capital de X. Distinguons ces deux cas.

1. Généralement le prix réel est différent au prix théorique (actuariel) ; le *goodwill* représente alors la différence entre le prix réel et la valeur comptable de l'entreprise achetée.

► L'achat des éléments du fonds de commerce

Ce type d'achat est très souvent le fait d'un investisseur individuel qui veut créer son entreprise en rachetant un fonds de commerce déjà existant, c'est-à-dire l'ensemble de ses actifs et de ses dettes. Supposons donc qu'une personne physique (P), sans activité commerciale jusqu'à présent, se lance dans les affaires et débourse une somme de 1 100 pour acquérir les éléments du fonds de commerce de l'entreprise X¹. Observons la comptabilisation de ses opérations dans le patrimoine de l'acheteur (P) et dans celui du vendeur X.

• Comptabilisation des opérations dans le patrimoine de l'acheteur

En principe, s'ils sont correctement évalués par une comptabilité dynamique, les actifs de l'entreprise dont est issu le fonds de commerce, sont repris pour leur *valeur comptable* (dynamique) dans le bilan de la société acquéreuse ; le problème c'est que, par principe, la somme de ces valeurs comptables ne peut être égale au capital déboursé pour les obtenir ; la différence, qui constitue l'écart d'acquisition acquis, est un coût déboursé qui doit être inscrit, s'il est positif, à l'actif dans un poste spécial appelé généralement « fonds commercial », dont le nom fait référence au fait qu'il s'agit d'une partie du fonds de commerce. Dans le cas de P, on obtient, après cette opération de reprise, le bilan suivant ² :

P Bilan après reprise du fonds de commerce de X (début P2)						
Actif					Passif	
Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 100	
Trésorerie (titres de placement) ²			550			
Fonds commercial (Goodwill)			50			
			<u>1 100</u>			<u>1 100</u>

L'écriture comptable correspondante, qui est une écriture de constitution d'entreprise par achat d'un fonds de commerce, est la suivante :

Immobilisations (brutes)	1 000	
Titres de placement	550	
Fonds commercial (Goodwill)	50	
Capital		1 100
Amortissements		500
(Constitution de l'entreprise P)		

1. On supposera que P dispose juste du capital nécessaire soit 1 100.

2. Rappelons qu'à la fin de la période 1 l'entreprise X a placé ses disponibilités sous la forme de titres de placement.

• *Comptabilisation des opérations dans le bilan du vendeur*

Ce bilan a perdu les éléments du fonds de commerce, auxquels a été substituée la somme reçue au titre de leur vente ; la différence entre cette somme et la valeur comptable (dynamique) des capitaux propres constitue un résultat. Dans le cas de X ce résultat est positif comme le montre le bilan suivant :

X Bilan début 2 (après cession du fonds de commerce)			
Actif		Passif	
Caisse	1 100	Capital	1 000
		Réserves	50
		Résultat de cession	50

L'écriture comptable est la suivante :

Caisse	1 100		
Amortissements	500		
		Immobilisations (brutes)	1 000
		Titres de placement	550
		Résultat de cession	50

► *L'achat des titres du capital de X*

Ce type d'opération est généralement le fait de groupes déjà constitués qui désirent acquérir une filiale supplémentaire. Supposons donc qu'une holding H désire racheter les titres représentatifs du capital de X et dispose d'une somme de 1 100 comme le montre le bilan suivant :

H Bilan en t2 (avant achat des titres X)			
Actif		Passif	
Banque	1 100	Capital	1 100

– Après l'achat des titres de X ces derniers figureront à l'actif du bilan de H à un poste titres de participation :

H Bilan en t2 (après achat des titres X)			
Actif		Passif	
Titres de participation (x)	1 100	Capital	1 100

L'écriture est la suivante :

Titres de participation		1 100	
	Banque		1 100

- Au niveau de la société X il ne se passe rien ; *le bilan reste inchangé* ; en effet la société X, à la différence du cas de la cession des éléments du fonds de commerce, *reste propriétaire de ses actifs* ; son capital a certes changé de main mais cela n'a aucune influence sur son bilan. L'argent versé par H à l'ancien propriétaire de X ne transite pas par les comptes de X et va *directement* dans le patrimoine personnel de cet ancien propriétaire.

Finalement, après l'opération, deux bilans coexistent ; celui de la mère H et celui de la filiale X :

Bilan Mère H				Bilan de la filiale X					
Titres de participation	1 100	Capital	1 100	Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 000
				Titres de placement			550	Réserves	50
							<u>1 050</u>		<u>1 050</u>

Ces deux bilans présentent des inconvénients :

- le bilan de la holding, où figurent seulement les titres de participation, ne permet pas de voir les actifs non financiers qui se « cachent » derrière eux ;
- le bilan de la filiale explicite certes la nature des actifs concrètement utilisés mais il est mal évalué : en effet il reste évalué dans la « perspective » de l'ancien propriétaire de X et ne tient pas compte du capital investi par le nouveau propriétaire.

Pour remédier à ces inconvénients, il existe une technique dite de *consolidation* (voir pour plus de détail le chapitre 45) qui consiste à réunir (« souder », rendre solidaire) les deux bilans qui sont en fait un seul et même bilan. L'opération, fondamentalement, consiste à substituer aux titres de participation (du bilan de la mère) les actifs nets (actifs – dettes) de la filiale ; le seul problème à résoudre vient de la disparité des deux valeurs concernées (1 100 contre 1 050) ; comme dans le cas de l'achat du fonds de commerce, la solution consiste à faire figurer au bilan consolidé un poste d'actif qui représente l'« écart d'acquisition » (appellation qui se substitue à celle de fonds commercial) :

Bilan consolidé H - X						Actif	Passif
Immobilisations	1 000	500	500	Capital			1 100
Titres de placement			550				
Écart d'acquisition			50				
			<u>1 100</u>				<u>1 100</u>

L'écriture comptable (en consolidation) est la suivante :

Immobilisations	1 000	
Titres de placement	550	
Écart d'acquisition	50	
Amortissements		1 100
Titres de participation		500

Commentaire : le poste « titres de participation » a été annulé (crédité) et remplacé par les actifs correspondants ; la différence a été inscrite en écart d'acquisition (positif donc inscrit à l'actif).

Section

2

FAUT-IL AMORTIR L'ÉCART D'ACQUISITION ?

Nous avons précédemment défini ce qu'est un fonds commercial (ou *écart d'acquisition*). Une des grandes questions qui agite le monde de la comptabilité depuis plus de cent ans est de savoir si l'écart d'acquisition *acquis* qui apparaît dans un bilan de type dynamique¹ doit être ou non amorti.

La théorie et la pratique proposent généralement cinq solutions divergentes :

- l'amortissement rapide (statique) ;
- l'amortissement sur une période correspondant à l'utilisation des actifs achetés ou consolidés lors de l'acquisition de l'entreprise concernée : position dynamique ;
- le maintien pur et simple à l'actif (sans amortissement, ni provision) ;
- l'imputation sur les réserves antérieures (déduction des réserves) ;
- le provisionnement (passage de charges de provisions) *éventuel* en cas de dépréciation de la valeur des actifs (de l'entreprise) achetée ou consolidée.

On montrera, en utilisant l'exemple de l'entreprise X, que la seule solution justifiable d'un point de vue théorique paraît la première : celle de l'amortissement.

Reprenons donc l'exemple de X en nous situant au début de l'année 2². À cette date le bilan dynamique se présente comme suit :

X Bilan dynamique début 2						
Actif					Passif	
Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 000	
Disponibilités			550	Réserves	50 ³	
			<u>1 050</u>			

Nous savons, d'après la comptabilité actuarielle, qu'au début de l'année 2, la valeur actuarielle de X est de 1 100 et qu'il existe donc un écart d'acquisition potentiel de 50.

1. Rappelons que l'écart créé n'apparaît pas dans un bilan de type dynamique.

2. Ou fin 1.

3. Le bénéfice de la première année est supposé avoir été mis en réserves.

Supposons qu'une société F disposant d'un capital monétaire de 1 100 achète 100 % de capital de X à cette date : le bilan de F avant l'acquisition et le bilan consolidé de F/X après l'opération seront les suivants :

P bilan début 2 avant achat de X				Groupe F.X. bilan consolidé - début 2 après achat de X					
Disponibilités	1 100	Capital	1 100	Immobilisations	1 000	500	500	Capital	1 100
				Disponibilités			550		
				Écart d'acquisition			50		
							<u>1 100</u>		<u>1 100</u>

Comme nous l'avons montré, l'équilibre bilantiel requiert la mise en exergue d'un actif incorporel de 50 : le fonds commercial acquis à cette date. Que faire de cet écart d'acquisition ?

La réponse va être donnée lors de la prise en compte des opérations de la période 2 (que l'on suppose inchangées).

Supposons que, comme le proposent certains théoriciens, on maintienne purement et simplement l'écart d'acquisition à l'actif. Dans ce cas, on aurait le bilan consolidé F.X. suivant à fin 2.

F.X. bilan consolidé à fin 2						
Actif				Passif		
Immobilisations	1 000	1 000	0	Capital	1 100	
Disponibilités			1 210	Bénéfice	160	
Écart d'acquisition			50			
			<u>1 260</u>		<u>1 260</u>	

Cette position est « intenable » : la masse d'actif réel dont dispose le groupe à fin 2 est de 1 210 : les 50 constituent un actif fictif qui fausse le calcul de la situation nette et du résultat.

Supposons maintenant qu'on ait décidé d'imputer l'écart d'acquisition sur le capital (faute de réserves) ; le bilan consolidé se présenterait ainsi :

F.X. bilan consolidé à fin 2						
Actif				Passif		
Immobilisations	1 000	1 000	0	Capital	1 050	
Disponibilités			1 210	Bénéfice	160	
			<u>1 210</u>		<u>1 210</u>	

Cette position est également intenable : cela fait croire aux investisseurs que la rentabilité du groupe F-X en période 2 est de plus de 15 % $\left(\frac{160}{1\,050}\right)$ alors qu'on sait qu'elle est de 10 %.

Supposons enfin qu'on décide de provisionner en cas de baisse de la valeur actuarielle du groupe : dans ce cas, compte tenu de la hausse de cette valeur actuarielle (elle passe de 1 100 à 1 210) ; il n'y a pas de signe de dégradation de la valeur de l'entreprise ; il n'y aurait pas de provision de l'écart d'acquisition et celui-ci devrait rester à l'actif ce qui, comme dans le cas de la première position, est intenable.

Il n'y a en fait qu'une seule relation rationnelle, celle de l'amortissement, ici en une seule année¹ puisque la période d'investissement s'achève à fin 2.

L'amortissement du fonds commercial conduit au bilan consolidé suivant à fin 2 :

F.X. Bilan consolidé fin 2					
Actif					Passif
Immobilisations	1 000	1 000	0	Capital	1 000
Disponibilités			1 210	Réserves	100
Écart d'acquisition	50	50	0	Résultat	110 ²
			<u>1 210</u>		<u>1 210</u>

Dans ce cas, on retrouve bien un résultat de 110 qui, comparé à un capital de 1 100, donne une rentabilité de 10 %.

La seule solution correcte, dans le cadre d'une comptabilité de type dynamique est donc celle de l'amortissement³ ou, ce qui revient pratiquement⁴ au même, à un provisionnement (dépréciation) *systématique* d'un montant égal aux bénéfices réalisés correspondant à l'écart acquis (voir également le chapitre 44 pour une approche macroéconomique de cette démonstration).

Section

3

LA POSITION DE L'IASB

L'IASC/B a changé trois fois de théorie en 20 ans s'agissant du *goodwill acquis* (le *goodwill* créé n'étant pas reconnu comme un actif).

En 1983, la première norme IAS 22 précise (§ 42) que le *goodwill* doit être mis à l'actif et amorti **en principe** sur une durée qui ne **doit pas être supérieure à**

1. En général, on devra amortir sur la durée moyenne de vie (d'utilisation des actifs concernés par l'acquisition ou consolidation).
2. Le compte de résultat du groupe est le suivant :

Compte de résultat année 2			
Achats	140	Ventes	1 085
Charges externes	80	Produits financiers	55
Charges de personnel	260		
Dotations aux amortissements			
. immobilisations	500		
. écart d'acquisition	50		
Résultat	110		

3. Pour une justification plus théorique voir Richard (1992). Pour une discussion de cette thèse et une explication plus large, voir Pierrat (1992) et Pierrat et Martory (1996).
4. L'amortissement, s'il est forfaitaire, peut ne pas correspondre exactement, lors d'une période donnée, à la dépréciation correspondant aux bénéfices réalisés déjà comptabilisés dans l'écart d'acquisition acquis ; la différence s'annule cependant sur la durée de la période d'amortissement.

cinq ans : cette position, proche de la position allemande de l'époque, est de type statique (le *goodwill* n'a pas de « vraie » valeur) ; on note cependant qu'un amortissement sur une durée plus longue mais non supérieure à 20 ans est toléré à condition d'être justifié.

En 1999, la norme IAS 22 est révisée ; le *goodwill* doit toujours être amorti mais pas sur cinq ans ; il est précisé qu'il doit l'être sur sa « durée de vie utile » et qu'il y a « une présomption réfragable » que cette durée n'excède pas 20 ans. Cette position est de type dynamique.

En 2004, nouveau changement avec l'IFRS 3 qui remplace l'IAS 22 ; désormais le *goodwill* acquis ne sera plus amorti (*amortised*) ; à la place il faudra faire chaque année **obligatoirement** « un test de dépréciation selon les conditions de l'IAS 36 »¹ (IFRS 3 § 55) ; cette position consacre la victoire du système de la dépréciation éventuelle en fonction de la valeur actuarielle, si celle-ci est **inférieure** au *goodwill* constaté lors de l'acquisition : c'est la position actuarielle « prudente » de Simon.

À notre avis, ce changement de position de l'IASB est essentiellement dû à une volonté de suivre (« converger ») l'exemple des Américains, qui avaient eux aussi abandonné la position dynamique dès 2001 avec le SFAS 141 ; sur le plan théorique, l'IASB est visiblement gêné par sa nouvelle position ; il reconnaît que « si le *goodwill* est un actif acquis... il est vrai qu'il doit être consommé » et que le fait de ne pas l'amortir aboutit à « **remplacer ce goodwill acquis par un goodwill créé de façon interne** » ce qui n'a jamais été admis par aucune réglementation comptable pour des raisons évidentes de prudence (voir l'IAS 22, version 98 § 47 et les bases de conclusion de l'IFRS 3 § 142). Mais l'IASB maintient sa nouvelle position au motif que l'absence d'amortissement et l'« *impairment* » donnent une **meilleure information aux investisseurs**. On peut s'interroger : s'agit-il de donner une « meilleure information » ou plus de dividendes ? Soulignons que le test d'*impairment* existait déjà avec les normes IAS 22 : si la valeur nette comptable du *goodwill* après amortissement était supérieure à sa valeur recouvrable, il fallait passer une dépréciation exceptionnelle (IAS 22 § 56)². Par conséquent, ce qui change, ce n'est pas le principe de la dépréciation éventuelle, c'est **uniquement l'abandon de l'amortissement systématique**, comme le montre le tableau 17.1 suivant :

Tableau 17.1

	Amortissement systématique	Dépréciation éventuelle
IAS 22	Oui	Oui
IFRS 3	Non	Oui

1. Soulignons que selon l'IAS 36, le test de dépréciation est effectué obligatoirement chaque année (voir *infra*) ; l'exigence du test annuel pour le *goodwill* est visiblement due à son caractère d'actif « spécial ».

2. Le test d'*impairment* était même obligatoirement annuel si la durée d'amortissement était supérieure à 20 ans.

Globalement, les entreprises font l'économie de l'amortissement, ce qui permet d'afficher un résultat supérieur et de distribuer plus de dividendes. On notera pour finir que les développements précédents ne montrent pas toute la complexité de la question : pour continuer son examen il faut tenir compte du fait que l'IASB **change sa conception de l'évaluation comptable des actifs** des entreprises achetées tout particulièrement des actifs **incorporels** (voir le chapitre 21), ce qui a un impact sur l'évaluation du *goodwill*.

Section

4

LA RÉGLEMENTATION FRANÇAISE

S'agissant des comptes consolidés des groupes cotés, la situation est réglée : l'écart d'acquisition sera traité selon la norme IFRS 3 (non amortissement et simple *impairment*).

S'agissant des comptes individuels et du fonds commercial (l'équivalent de l'écart d'acquisition, s'il y a achat d'un fonds de commerce) la situation est pratiquement identique. Le fonds commercial doit être activé au compte 207 fonds commercial ; les textes réglementaires ne se prononcent pas par contre clairement sur le sort de cet actif ; certes, le PCG prévoit un compte 2807 « amortissement du fonds commercial » mais il ne dit pas qu'il faut obligatoirement amortir ; cette question, comme bien souvent, a été réglée sous l'influence des règles fiscales ; dès 1918 l'administration fiscale s'est prononcée, pour des raisons budgétaires, contre l'amortissement systématique (dynamique ou statique) du fonds commercial en invoquant le principe selon lequel la valeur du fonds augmente généralement avec l'accroissement de la valeur globale de l'entreprise ; elle n'a admis que des **dépréciations éventuelles** dûment motivées¹ ; cette position s'est imposée en comptabilité par la suite au grand dam des juristes commerciaux qui défendaient une position statique. De nos jours cette position « fiscale » fait étonnement « moderne » : la France semble, à ce titre, bien en avance sur la réglementation américaine qui n'a adopté la solution actuarielle qu'en 2001 ; en fait ce n'est qu'une apparence due uniquement à la domination des règles fiscales sur les règles comptables, domination qui reflète plutôt un « retard » de l'évolution du capitalisme comptable français par rapport à son homologue américain. Toujours est-il que les Français peuvent dire, pour une fois, qu'ils ont anticipé l'évolution « moderne » et notamment l'idéologie des normes IFRS !

1. Ces dépréciations sont prises en compte par le crédit du compte 2907 Provision pour dépréciation du fonds commercial et le débit d'un compte de charges 6816 ou 6876.

LA COMPTABILITÉ ENVIRONNEMENTALE : UNE VRAIE RÉVOLUTION COMPTABLE ?

Les chapitres précédents ont montré l'extrême diversité des types de comptabilités. Cependant ces comptabilités, quelle que soit leur nature, capitaliste, soviétique ou même autogestionnaire, et quels que soient leurs principes d'évaluation, ont un point commun : elles cherchent toutes à conserver uniquement un capital correspondant à des biens créés par l'homme, c'est-à-dire un capital « financier ».

Elles peuvent donc être réunies sous une même appellation ; en l'absence de dénomination officielle nous proposons, en suivant l'exemple d'Aristote, de les appeler « Comptabilités chrématistiques » (la chrématistique étant, selon Aristote, la recherche de la maximisation des biens industriels). Ce type de comptabilité entraîne deux conséquences majeures, dont les effets sont de plus en plus visibles depuis la fin du xx^e siècle :

- premièrement, les atteintes à la nature, plus précisément aux biens qu'elle produit et fournit gratuitement, ne sont jamais décomptées en charges ; d'où une dilapidation fantastique du « capital naturel ».
- deuxièmement, les atteintes à la santé des hommes et plus généralement à leurs conditions de vie ne sont pas non plus prises en considération au niveau des charges des entreprises ; notamment, ni les dégâts collatéraux de la croissance économique (stress, temps perdu dans les transports, accidents, divorces, coût de l'insécurité croissante...) ni la réduction du temps libre ne sont décomptés en tant que dégradation du « capital humain ».

La comptabilité en tant que telle n'est pour rien dans le désastre environnemental : la responsabilité en incombe aux hommes – en fait un petit nombre d'hommes d'affaires suivis par leurs auditeurs – qui ont retenu une forme de comptabilité particulière. C'est cette comptabilité que certains écologistes ou économistes précurseurs

ont proposé de remplacer par une comptabilité qui tient compte de la conservation de la nature et de l'homme¹.

En termes comptables il s'agit de faire figurer au passif du bilan non plus le seul capital financier mais également le capital naturel et le capital humain et d'obliger les entreprises à les respecter tous les trois **séparément** (principe de soutenabilité « forte »).

Cette véritable révolution comptable², qui surviendra tôt ou tard, sauf à voir l'espèce humaine disparaître, consistera donc à remplacer la comptabilité chrématistique par la comptabilité environnementale avec pour nouveaux objectifs la conservation du capital naturel et du capital humain, ce qui pose certains problèmes particuliers.

Section

1

IDENTIFICATION ET CONSERVATION DU CAPITAL NATUREL

Il existe de nombreuses conceptions de la valorisation du capital naturel et de sa dégradation ; nous retiendrons ici celle qui nous paraît la plus concrète et la plus adaptée à une transformation des modèles comptables traditionnels.

L'idée de base est que si une entreprise en vient à dégrader les fonctions environnementales de la nature et/ou à consommer des ressources non renouvelables, elle doit passer en charges les coûts de **restauration** et/ou de **remplacement** correspondants de façon à pouvoir rétablir l'équilibre environnemental et maintenir le capital naturel.

Par exemple, si une entreprise pollue son environnement, une estimation du coût des mesures à prendre pour faire cesser les causes de la pollution et pour restaurer l'environnement dégradé va être faite ; le montant estimé de cette restauration sera comptabilisé en charge³ **au moment de la pollution**.

Autre exemple, si une entreprise utilise une ressource non renouvelable, elle devra lui substituer une ressource renouvelable ; l'excédent du coût de remplacement (coût de production de la ressource renouvelable à utiliser en remplacement) sur le coût de la ressource non renouvelable utilisée (ce dernier étant généralement faible car réduit aux coûts d'extraction) sera passé en charge.

Les corrections précédentes visent le compte de résultat ; on peut aussi tenter d'utiliser les concepts précédents pour modifier le bilan en intégrant au passif l'évaluation du capital naturel. Par exemple un stock de ressources non renouvela-

1. En France il faut rendre hommage tout particulièrement à Marques, Labouze et Christophe ainsi qu'à Antheaume qui se sont engagés les premiers dans cette voie.

2. On a pu parler de révolution comptable à propos de l'introduction des IFRS ; en fait il ne s'agissait que d'une étape du développement de la comptabilité capitaliste traditionnelle ; la « vraie » révolution est à venir.

3. Bien entendu, il est impossible d'obtenir un niveau de pollution zéro ; en pratique, les experts détermineront des seuils (limites) à ne pas franchir, sauf à perturber l'équilibre environnemental.

bles pourra être estimé sur la base du coût de remplacement des quantités équivalentes (en terme de pouvoir calorifique ou d'utilité) de ressources renouvelables. L'inscription de ce capital au passif s'accompagnera d'une contrepartie à l'actif (gisement de ressources naturelles) qui sera dépréciée à concurrence du flux de matières consommées (évalué en coût de remplacement).

Section

2

IDENTIFICATION ET CONSERVATION DU CAPITAL HUMAIN

Comme pour le capital naturel, l'idée qui sous-tend les propositions de réforme présentées dans cet ouvrage est de « tenter » d'apprécier le coût du capital humain, de l'inscrire au bilan et de l'amortir en fonction de sa dégradation.

La mesure du coût du capital humain figurant au bilan peut s'effectuer en prenant en considération l'ensemble des dépenses, notamment de formation, effectuées pour assurer le développement d'un individu avant son embauche dans une entreprise¹. Ce capital humain sera ensuite amorti dans les mêmes conditions qu'une immobilisation corporelle en tenant compte de son usure physique et de son obsolescence (usure technologique)² compte tenu des conditions réelles de son emploi.

Le salaire et des dépenses de formation internes seront considérés comme un élément du remplacement du capital. S'il s'avère que ces dépenses sont inférieures à l'amortissement du capital humain, l'excédent de ce dernier sera considéré comme une perte de capital à la charge de l'entreprise (cas par exemple d'une insuffisance des moyens accordés à l'éducation permanente).

Des amortissements exceptionnels du capital humain pourront prendre en compte les effets du stress liés notamment à l'intensité du travail.

On notera que le capital humain ne sera pas assimilé à un simple pourvoyeur d'heures de travail. Ce capital est aussi la source de temps libre ; ces deux aspects doivent être également pris en compte dans une mesure de la dégradation (amortissement du capital) : dans une comptabilité traditionnelle (chrématistique) une réduction du temps libre au profit d'une augmentation du temps de travail engendre une augmentation des revenus : en effet la perte de temps libre n'est pas prise en compte alors que l'augmentation de la production due à l'accroissement du temps de travail l'est. Par contre, dans le cadre d'une comptabilité environnementale, la réduction du temps libre est considérée comme une perte du capital humain : l'augmentation des

1. Cette méthodologie n'a rien à voir avec celle du concept de la comptabilité des ressources humaines qui, comme E. Marquès le proposait dans les années 1960-1980, consistait à inscrire à l'actif la somme (actualisée) des salaires à percevoir par un employé ainsi que ses coûts de formation dans l'entreprise ; les coûts dont il s'agit sont des coûts antérieurs à l'entrée dans l'entreprise.

2. Certains diront que cette méthodologie a des « relents » esclavagistes ; il est vrai que la seule époque où le capital humain a pu figurer au bilan des entreprises a été celle de l'esclavage.

résultats due à l'augmentation du travail est donc compensée par la perte en capital. Évidemment ce type de raisonnement va à l'encontre de certains discours en vogue tendant à faire travailler plus pour gagner plus !

L'instauration d'une comptabilité environnementale pose de nombreux problèmes notamment celui de l'imputation des charges environnementales (qui doit payer ?), celui de l'actualisation des dépenses de restauration décalées dans le temps ; en outre cette « vraie » comptabilité environnementale ne doit pas être confondue avec une « fausse » comptabilité environnementale. Pour mieux comprendre ces questions on prendra préalablement un exemple chiffré éclairant la teneur de ce type de comptabilité.

Exemple

On reprend le cas chiffré qui nous a suivi lors du traitement des comptabilités « chrématistiques ». On suppose que l'entreprise concernée exploite un gisement de minerais non renouvelables et dispose des données complémentaires suivantes, relatives, sauf exception, à la fin de la période 2 (on admet pour ne pas compliquer que toutes les dégradations interviennent ponctuellement à ce moment) :

- données relatives au capital naturel (mine)
 - Problèmes des pollutions
 - Coûts des restaurations à effectuer pour éliminer les causes des pollutions et leurs impacts..... 130
 - Coûts des mesures prises (frais de personnel) dépensés pour satisfaire aux obligations légales de restauration..... 20
 - Problème de l'utilisation des ressources non renouvelables (RNN)
 - Valeur de la mine début 1 (estimation en coût de remplacement)..... 720
 - Coûts de remplacement des RNN utilisées (2^e période) 72
 - (on suppose que l'entreprise a consommé 1/10 de quantités disponibles de la mine)
- données relatives au capital humain
 - Problème de la formation
 - Estimation de la valeur du capital formation des employés au (début 1) 380
 - Amortissement au capital formation en période 2 38
 - Dépenses de formation interne effectuées par l'entreprise (en période 2)..... 10
 - Problème des heures de travail prises sur les loisirs (l'entreprise a augmenté sa production en ponctionnant le temps de loisir)
 - Valeur de la diminution du temps de loisir (période 2)..... 50

Corrigé : Comptabilité environnementale proposée

Bilan initial			
Immobilisations (I)	1 000	Capital financier	1 000
Gisement	720	Capital naturel	720
Formation	380	Capital humain	380
Actif	<u>2 100</u>	Passif	<u>2 100</u>

Remarque : On voit apparaître un capital créé par la nature (le gisement) et un capital humain correspondant à la formation antérieure à l'embauche ; il est vraisemblable qu'une partie du capital financier est aussi un capital naturel car les immobilisations sont produites à partir de gisements de métaux, mais tout est simplifié.

Bilan fin 1

Immobilisations (I)	1 000	500	500	Capital financier	1 000
Gisement	720	—	720	Capital naturel	720
Formation	380	—	380	Capital humain	380
Disponibilités			550	Résultat	50
			<u>2 150</u>		<u>2 150</u>

Compte de résultat 1

Achats	200	Ventes	1 254
Charges externes	104		
Charges de personnel	400		
Dotation aux amortissements (I)	500		
Résultat	50		
	<u>1 254</u>		<u>1 254</u>

Rappelons qu'on suppose pour simplifier qu'il n'y a pas d'usure du capital naturel et du capital humain en première période ; les variations sont donc uniquement celles qui concernent le capital financier (cf. chapitre 12).

Bilan fin 2

Immobilisations (I)	1 000	1 000	0	Capital financier	1 000
Gisement	720	72	648	Capital naturel	720
Formation	380	28	352	Capital humain	380
Disponibilités			1 210	Réserves	50
			<u>2 210</u>	Résultat (2)	— 100
				Dette de pollution envers la nature	110
				Dette de temps de loisir (salariés)	50
					<u>2 210</u>

Compte de résultat 2

Achats	140	Ventes	1 085
Charges externes	80	Produits financiers	55
Charges de personnel	260	Perte	100
Dotation aux amortissements (I)	500		
Extraction (mine)	72		
Usure du capital humain	28		
Coût de la pollution (net)	110		
Perte de temps de loisir	50		
	<u>1 240</u>		<u>1 240</u>

Commentaire :

A fin 2 la mine est usée de 1/10 (72) ; le capital formation a été aussi usé de 1/10 mais l'usure du 38 est partiellement compensée par un effort de formation interne à l'entreprise ; le coût de la pollution (net des effets des mesures de réparation effectivement prises) est de 110 : cette charge a pour contrepartie l'inscription au passif d'une dette à l'égard de la nature. La perte de temps de loisir engendre une dette envers le personnel de 50. On constate qu'avec ces correc-

tions le résultat des capitalistes sur les deux périodes est une perte de (50-100), ce qui implique que non seulement aucune distribution de résultat ne puisse avoir lieu, mais également qu'une partie du capital financier ne peut être récupérée.

On peut vérifier que les disponibilités (1 210) suffisent tout juste	
– à payer la dette de pollution	110
– à réinvestir dans l'extraction de matières renouvelables	72
– à renouveler le capital formation	28
– à compenser la perte de temps libre des employés	50
– à rembourser une partie du capital (1 000-50)	950

En bref, la gestion de cette entreprise apparaît comme désastreuse alors qu'elle semblait correcte selon la comptabilité chrématistique.

Section

3

LE PROBLÈME DE L'IMPUTATION DE LA CHARGE ENVIRONNEMENTALE

L'impact de la prise en compte des coûts environnementaux « cachés » peut être considérable. Certains économistes ont montré qu'en appliquant certains types de comptabilités environnementales à l'échelle macroéconomique le PIB vert américain, depuis 1950, serait en **décroissance** alors que les statistiques officielles (PIB « chrématistique ») affichent une croissance constante.

Si l'on transpose, comme nous l'avons fait, ces techniques à l'échelle de l'entreprise, un problème majeur survient : qui doit payer les « pots cassés » ? Dans notre exemple, nous avons imputé la totalité de la charge environnementale au résultat des capitalistes (propriétaires) ce qui conduit à l'absence de distribution de dividendes alors que les salaires restent intacts. Est-ce juste ? Dans le système capitaliste, nous pensons que oui : ce sont les propriétaires de l'entreprise qui ont le pouvoir et qui doivent assumer la responsabilité de leurs actes : la pollution est fondamentalement « dictée » par des techniques de production choisies par les propriétaires de capitaux, elle n'est une question de consommation du particulier qu'à titre secondaire. Par contre, dans un système de type autogestionnaire ou co-gestionnaire où les pouvoirs et la responsabilité seraient partagés entre les différentes parties prenantes, les pertes environnementales pourraient être imputées à une grandeur comme la valeur ajoutée qui reflète l'enrichissement global de ces parties prenantes.

Section

4

LE PROBLÈME DE LA MISE EN PLACE D'UNE COMPTABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

Dans la plupart des entreprises il n'existe pas, au début du XXI^e siècle, de comptabilité environnementale. Certaines, très rares, commencent à la mettre en place,

mais de façon totalement libre sans règles de base et surtout sans obligation de prendre en compte les résultats de cette comptabilité environnementale pour distribuer les dividendes : la vieille comptabilité financière garde sa prééminence.

On ne peut espérer la mise en place systématique d'une nouvelle comptabilité qu'avec le concours des États sous la pression des forces sociales favorables à un changement radical des critères de gestion.

Section

5

LA QUESTION DE L'ACTUALISATION

Dans notre exemple nous avons imputé immédiatement en charge la totalité des coûts de réparation (remplacement) du capital humain et du capital naturel constatés en 2^e année ; certains estiment que si ces coûts de réparation seront payés **ultérieurement** (peut-être par les générations futures), il convient d'actualiser les dépenses correspondantes ; en fait, à notre avis, du point de vue strict d'une comptabilité environnementale, la « nature n'attend pas » : elle a bien « constaté » sa dégradation immédiate ! donc pas d'actualisation des pertes en capital naturel et en capital humain.

Section

6

LA QUESTION DE LA FAUSSE COMPTABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

Le terme comptabilité environnementale est ambigu car il peut être employé dans une tout autre acception que celle que nous venons d'utiliser ; par exemple, on parle de comptabilité environnementale lorsque l'on enregistre, dans le cadre des comptabilités traditionnelles (chrématistiques), les quotas d'émission que doivent acheter les entreprises polluantes ou les dépenses qu'elles consacrent spontanément (ou sous la contrainte) à la restauration de l'environnement.

En fait, pour reprendre un vocable de Schaltegger, il y a deux comptabilités environnementales correspondant à deux visions totalement différentes :

- La « vraie » comptabilité environnementale, qui procède d'une vision intérieur-extérieur, cherche à connaître **l'impact de l'entreprise (intérieur) sur l'environnement** (extérieur) indépendamment de toute contrainte (légale ou autonome) ;
- La « fausse » comptabilité environnementale se borne à enregistrer **l'impact des obligations** environnementales (extérieur) **sur le résultat financier** de l'entreprise (intérieur) : elle procède donc d'une vision extérieur-intérieur.

Pour éviter toute ambiguïté on réservera ici le terme comptabilité environnementale « pure » à la comptabilité qui procède d'une vue intérieur-extérieur et on quali-

fiera de comptabilité chrématistique (financière) « environnementale », celle qui procède d'une vision extérieur-intérieur.

Les données ci-dessous, calculées pour notre exemple, montrent combien cette comptabilité financière « environnementale » – ici présentée selon la méthode du coût historique – diffère de la « vraie » comptabilité environnementale.

Comptabilité financière « environnementale »

Bilan initial

Immobilisation	1 000	Capital (financier)	1 000

► Bilan fin 1

Immobilisations (I)	1 000	500	500	Capital financier	1 000
Disponibilités			550	Résultat (1)	50
			<u>1 050</u>		<u>1 050</u>

► Compte de résultat 1

Achats	200	Ventes	1 254
Charges externes	104		
Charges de personnel	400		
Dotation aux amortissements	500		
Résultat	50		
	<u>1 254</u>		<u>1 254</u>

► Bilan fin 2

Immobilisations (I)	1 000	1 000	0	Capital financier	1 000
Disponibilités			1 210	Réserves	50
			<u>1 210</u>	Résultat 2	160
					<u>1 210</u>

► Compte de résultat 2

Achats	140	Ventes	1 085
Charges externes	80	Produits financiers	55
Charges de personnel			
(sauf environnementales).....	230		
Charges de personnel environnementales	30		
Dotation aux amortissements	500		
Résultat	160		
	<u>1 140</u>		<u>1 140</u>

On peut constater que la tenue d'une « fausse » comptabilité environnementale laisse inchangé le résultat de la comptabilité chrématistique : elle n'aboutit qu'à une différenciation des charges qui permet, ce qui n'est pas totalement négligeable, de faire apparaître l'effort environnemental de l'entreprise ; mais cet effort, bien entendu, peut être très loin de celui qu'exigerait la prise en compte optimale sinon totale de la conservation de l'environnement. Il apparaît qu'une analyse de la comptabilité chrématistique « environnementale » n'a aucun sens tant qu'on ne peut la situer par rapport aux données de référence d'une « vraie » comptabilité environnementale.

En conclusion l'instauration d'une vraie comptabilité environnementale, associée à une redistribution du pouvoir au sein des entreprises en faveur de l'ensemble des parties prenantes pourrait aboutir, si elle est prise en tant qu'instrument de gestion et de distribution de la valeur ajoutée, à la fin de la « dictature » du capital financier.

Les fondements idéologiques des règles IFRS

Un premier chapitre sera consacré aux concepts de base ; on étudiera ensuite la conception de l'évaluation en matière d'immobilisations corporelles, incorporelles et financières ; on tentera en conclusion une interprétation de l'idéologie sous-tendant les normes IFRS.

19 LES CONCEPTS DE BASE DES IFRS

On étudiera principalement les concepts d'actif, de produits et de résultat.

Section

1

LE CONCEPT D'ACTIF DANS LES IFRS

Les normes IASB proposent une définition et des conditions de reconnaissance des actifs ; on peut essayer d'en inférer des principes d'évaluation.

1 Définition d'un actif selon les IFRS

Un actif (*asset*), selon l'IASB, est une **ressource contrôlée** par l'entreprise provenant d'événements passés et dont on attend des avantages économiques futurs pour l'entreprise (Framework § 49 a). Cette définition comprend à notre avis un **élément essentiel** et un **élément secondaire**.

1.1 L'élément essentiel : la référence à la théorie néoclassique

L'IASB considère qu'un actif est une source (ressource) d'avantages économiques futurs. Cette définition permet de ranger l'IASB parmi les adeptes de la théorie économique néoclassique telle que vulgarisée par I. Fisher, théorie selon laquelle un actif est défini par une potentialité d'engendrer des *cash flows* futurs. Normalement l'utilisation

de cette théorie devrait conduire l'IASB à mesurer tous les actifs sur la base de leur valeur actuarielle mais nous verrons que cette déduction est loin d'être observée actuellement et ne concerne que quelques éléments d'actif. En tout cas la conception défendue par l'IASB n'a rien à voir ni avec la théorie statique ni avec la théorie dynamique.

Elle s'oppose à la théorie statique, car il n'est pas exigé que l'actif soit détenu en toute propriété par l'entreprise et soit immédiatement vendable séparément sur un marché actif.

Elle diffère de la théorie dynamique, car cette dernière ne fait, dans sa version pure, qu'une référence à la nécessité d'un coût (« expenditure ») comme base de l'enregistrement d'un actif.

À ce stade du raisonnement, la définition de l'IASB pourrait permettre, à la différence des théories statique et dynamique, de ranger parmi les actifs le *goodwill* créé, puisque cet élément correspond à des avantages économiques futurs ; cependant, nous verrons que l'IASB ne va pas aller totalement jusqu'au bout de sa démarche logique, notamment à cause de l'existence d'un élément secondaire.

1.2 L'élément secondaire : le principe du contrôle

Le § 13 de la norme IAS 38 stipule qu'« une entreprise contrôle un actif si l'entreprise a le pouvoir d'obtenir les avantages économiques futurs de la ressource concernée et peut aussi restreindre l'accès à ces avantages aux autres » ; cette notion de contrôle est importante, car elle va permettre de refuser l'activation de certains actifs incorporels comme les dépenses de formation : l'idée est que si l'on fait un investissement pour former quelqu'un, il n'est pas sûr qu'on puisse bénéficier de cet investissement puisque la personne concernée est généralement libre de partir de l'entreprise (§15 de l'IAS 38).

Il y a évidemment un élément juridique derrière cette notion de contrôle, ce que souligne le § 13 de la norme 38 : « la capacité de contrôler les avantages économiques futurs... dérive normalement de droits légaux qui peuvent être mis en application par les tribunaux ».

Cette référence aux « droits légaux » montre l'ambiguïté du concept de contrôle : pour contrôler vraiment un actif, ne faut-il pas en être propriétaire ? Si oui, on en revient à la conception statique qui repose sur la capacité à vendre un actif.

La notion de ressource contrôlée présente d'autres ambiguïtés ; dans d'autres paragraphes l'absence de contrôle est associée à l'idée, foncièrement différente, de difficulté d'évaluation des avantages économiques acquis ; c'est le cas notamment lorsqu'il est question de savoir si le *goodwill* est un actif. À ce propos l'IASB est parfaitement conscient du fait qu'il peut y avoir une **contradiction** entre refuser l'activation des dépenses de formation et accepter celle du *goodwill* (écart d'acquisition) acquis : certains ne manquent pas de souligner que « le *goodwill* naît au moins en partie grâce à des facteurs tels qu'une main d'œuvre bien formée, des clients loyaux et que ces facteurs ne peuvent être considérés comme contrôlés par l'entité parce que la main d'œuvre peut partir et les clients aller ailleurs » (BC § 132).

Cependant, l'IASB veut sauver le *goodwill* acquis et affirme que le vrai *goodwill* (*core goodwill*) est contrôlé par le seul fait que « l'acquéreur a les moyens de diriger la politique et la gestion de l'entreprise acquise » (BC § 132) : le contrôle devient alors simplement un problème de mesure des avantages économiques potentiels.

De récentes discussions entre l'IASB et le FASB, en juillet 2007, montrent que la notion de contrôle est génératrice de « confusion » ; certains proposent de définir les actifs à partir de la notion de risques (et d'avantages) : on ne garderait à l'actif que ceux sur lesquels l'entreprise conserve la **majorité** des risques (de pertes) ou avantages résiduels. Mais qu'est-ce que cette « majorité » ?

Dans la théorie statique et le droit « traditionnel » les risques étaient clairement liés à la propriété. Maintenant les capitalistes essaient de plus en plus de déconnecter le risque de la propriété. D'où un « flou » particulièrement dangereux lorsqu'il s'agit d'entreprises qui font des montages déconsolidants (voir le chapitre 45 sur les comptes de groupe et l'affaire Enron).

Si l'on fait abstraction de cette ambiguïté, on peut dire que l'IASB a adopté, en ce qui concerne la définition des actifs, une conception de type actuariel assortie d'une exigence d'un certain contrôle.

Même si l'activation d'un élément requiert le respect de cette définition, celle-ci ne constitue qu'une condition nécessaire et non suffisante : pour pouvoir activer, il faut encore respecter d'autres conditions dites de « reconnaissance » (*recognition*).

2 Conditions de reconnaissance d'un actif selon les IFRS

La prise en compte des flux futurs de trésorerie comme base de définition d'un actif est extrêmement dangereuse ; l'IASB a été obligée de poser un minimum de conditions pour sa mise en œuvre en instaurant deux conditions de reconnaissance d'un actif : une condition de probabilité des flux et de fiabilité de l'évaluation.

La condition de probabilité des avantages économiques futurs : des flux futurs incertains de trésorerie ne sauraient être acceptés ; il faut justifier de la « probabilité » d'apparition d'avantages économiques futurs (Framework § 89) ; on notera que cette probabilité n'est pas définie de façon précise.

La condition de la fiabilité (*reliability*) de l'évaluation de l'actif concerné : cette condition figure également dans le framework (§ 89). Elle sera discutée ultérieurement.

Section

2

LE CONCEPT DE PRODUIT DANS LES IFRS

Pour l'IASB un produit (*income*) est « une augmentation des bénéfices économiques pendant la période comptable découlant d'accroissement d'actifs ou de diminution des dettes qui débouche sur une augmentation des capitaux propres autre que celles découlant des apports des capitalistes ». Cette définition est conforme avec celle de la définition des actifs (et des passifs) : elle confirme que toute hausse de la

valeur actuarielle des actifs peut a priori être considérée comme un produit (si ce produit va grossir les capitaux propres).

De cette définition, découlent les conséquences fondamentales suivantes :

► **1^{re} conséquence : l'abandon du principe (dynamique) de réalisation**¹

Dans la conception dynamique, il n'y a de produit que s'il y a une opération **de vente**² : le produit est fondé sur le principe de la réalisation (réalité) d'une vente.

La définition proposée par l'IASB permet au contraire de considérer comme un produit tout accroissement **éventuel** (non réalisé) des actifs pourvu qu'il soit probable : elle ouvre donc la porte à l'enregistrement de **gains potentiels**.

On peut cependant trouver une certaine trace de l'ancienne conception dynamique dans le vocabulaire utilisé par l'IASB. En effet le § 7 du Framework distingue encore deux catégories de produits : les produits des activités ordinaires (revenues) tels que les ventes, les intérêts reçus... et les autres produits (gains).

À notre avis, cette différenciation recoupe celle des produits de la théorie dynamique (ceux qui viennent d'opérations réalisées) est ceux qui peuvent ne pas en provenir (gains résultant par exemple de simples appréciations des actifs).

Mais l'IASB, de façon très logique, signale que les gains ne sont pas conceptuellement différents des produits des activités ordinaires (Framework § 75 – a) : pour cet organisme la différenciation, d'ordre historique, ne revêt plus d'intérêt. L'IAS 1 révisé 2003 confirme et radicalise cette vue en supprimant la différenciation résultat-ordinaire – résultat-extraordinaire (voir le chapitre 42).

► **2^e conséquence : l'évaluation de principe des produits à leur juste valeur actuarielle**

En principe une augmentation d'actif comme un actif sont évalués d'après les avantages économiques qui lui correspondent, c'est-à-dire normalement d'après leur juste valeur actuarielle (*cash flow* actualisés générés). L'évaluation à la juste valeur des produits est confirmée par l'IAS 18 (§ 9). Elle entraîne toute une série de conséquences importantes.

- Si une opération s'effectue **dans le cadre d'un contrat qui s'effectue sur plusieurs périodes** (contrats dits à long terme), on ne doit pas attendre la fin du contrat pour enregistrer le bénéfice global : ce bénéfice doit être fragmenté et comptabilisé annuellement pour mieux faire apparaître l'évolution de la (juste) valeur des services rendus : l'IAS 11 oblige donc à utiliser la méthode dite de comptabilisation des produits et des charges en fonction du « degré d'avancement » du contrat par opposition à celle dite de l'« achèvement ». On étale donc les produits et le bénéfice probables.³

1. On ne mentionnera pas ici l'opposition avec la théorie statique prudente qui est évidente.

2. Vente est pris au sens large : ce peut être la vente de services y compris ceux d'ordre financier (prêts).

3. Par contre, si le contrat risque de se terminer par une perte, il faut comptabiliser immédiatement cette perte : il n'y a pas d'étalement des pertes probables.

- Si une opération (vente par exemple) est conclue pour 120 avec un crédit d'un an, alors qu'elle aurait été conclue au comptant pour une somme de 110, il faut passer en produits, au moment de la vente, non pas 120 (le prix futur) mais 110 la juste valeur au moment de la vente ; les 10 que paiera l'acheteur en plus seront comptabilisés comme des produits¹ supplémentaires étalés tout au long de la période de crédit (chaque mois) même s'ils ne sont payés qu'au bout d'un an.

L'écriture correspondante est donc au début :

Créances (juste valeur initiale)	110	
Ventes		110

Cette prise en compte de l'actualisation n'interviendra que si la longueur du crédit est anormale et si l'impact sur les résultats est appréciable.

N.B. Dans de nombreux pays (voir chapitre), on passe l'écriture :

Créance	120	
Ventes		120

- Si la même opération (à crédit) est conclue avec un **crédit gratuit** (donc à 110), il faut enregistrer en produit lors de la vente non pas 110 mais la valeur actuarielle des 110 reçus dans un an c'est-à-dire, si le taux d'actualisation est de 10 % par an $(110 : 1,1) = 100$ (voir le chapitre 35).

► 3^e conséquence : l'interdiction de toute approche macro-économique de l'enregistrement des produits

Pour l'IASB un produit, c'est quelque chose qui augmente les **capitaux propres**. Une simple opération de production (de stockage) **non jumelée avec un contrat de vente** ne peut donc être **considérée comme un produit**. Ainsi la comptabilisation **en produits** des variations de stocks de produits en cours et de produits finis que pratique la comptabilité traditionnelle française est-elle interdite dans le cadre de la conception de l'IASB : seules les ventes (au sens large) forment un produit qui augmente les capitaux propres : c'est la conception micro-économique décrite dans le chapitre 7 consacré à la comptabilité anglo-saxonne.

Section

3

LE CONCEPT DE RÉSULTAT DANS LES IFRS

Le concept de charge est défini de façon symétrique à celui des produits : une charge (*expense*) est une « diminution des avantages économiques » qui peut

1. Ces produits sont crédités par le débit du compte de créance.

comprendre aussi bien des diminutions dues à des événements ordinaires qu'extraordinaires (*losses*).

Le résultat (*net income*) est la différence entre les produits et les charges ainsi conçues ; il présente donc cinq caractéristiques fondamentales :

- ce résultat est de type capitaliste et micro-économique : le résultat est conçu du point de vue des « investisseurs » qui apportent des « capitaux à risque » ;
- ce résultat est en principe mesuré sur la base de la juste valeur des avantages économiques attendus ;
- ce résultat peut ne pas avoir été réalisé (abandon du principe de réalisation) ;
- ce résultat doit **en principe**¹ tenir compte aussi bien des profits potentiels que des pertes potentielles (abandon du principe de prudence « traditionnel »).
- ce résultat ne fait pas en principe de distinction entre ce qui provient des activités ordinaires et extraordinaires.

On verra ultérieurement (chapitre 43) que cet amalgame entre les résultats réalisés et les résultats potentiels ainsi qu'entre les résultats ordinaires et extraordinaires déplaît fortement à nombre d'entreprises qui tentent d'y échapper.

La définition actuarielle de l'actif choisie par l'IASB devrait logiquement entraîner une conception actuarielle de l'évaluation. Mais cette définition est une définition de principe qui se situe au niveau du **cadre conceptuel** ; l'expérience prouve qu'un cadre conceptuel n'est pas forcément appliqué dans les normes qui en découlent et que son interprétation peut varier, même si la conception actuarielle est privilégiée, cela ne veut pas dire qu'elle est appliquée purement et simplement ; signalons d'abord qu'il existe, nous l'avons vu, deux variantes de cette conception :

- une variante « pure » qui valorise les actifs en considérant tout simplement la valeur actualisée des flux de trésorerie qu'ils génèrent ;
- une variante « prudente » qui recourt au principe d'évaluation du plus bas du coût ou de la valeur actualisée (ou encore valeur d'usage).

En fait la position de l'IASB est encore plus complexe : certaines normes hésitent entre les deux branches de la conception actuarielle tandis que d'autres empruntent des éléments aux théories dynamique et même statique ; cet éclectisme témoigne du fait que l'organisme international évolue dans un environnement changeant et contradictoire, avec cependant, selon nous, une tendance marquée vers la position actuarielle ; pour tenter de justifier ces affirmations, nous allons maintenant étudier les principes d'évaluation qui figurent dans quatre normes fondamentales : les normes IAS 16 (immobilisations corporelles), IAS 38 (immobilisations incorporelles), IAS 36 (dépréciation) et IAS 39 (instruments financiers, en distinguant les passifs et les actifs financiers).

1. On verra que, selon les normes, ce principe n'est pas toujours appliqué.

LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Il faut distinguer l'évaluation au moment où le bien corporel est inclus pour la première fois dans l'actif (*initial recognition*), puis son évaluation lors de l'établissement des bilans ultérieurs (*subsequent to initial recognition*).

Section

1

ÉVALUATION INITIALE

Le cas le plus classique est celui de l'achat d'une immobilisation corporelle. Dans ce cas, l'évaluation initiale se fait au **coût d'achat** (cf. § 14 de l'IAS 16). L'IASB rejette donc le principe de la « *full fair value* » qui consisterait à valoriser dès son achat l'immobilisation à sa valeur actuarielle (en tenant compte des flux futurs de trésorerie qu'elle génère) ; la seule difficulté est alors de calculer le coût d'achat à partir du prix d'achat en tenant compte de certains frais accessoires au prix d'achat (voir sur ce point le chapitre 28), de l'actualisation des achats à crédit (chapitre 19), de la méthode des composants (chapitre 28) et en déduisant les escomptes de règlement (chapitre 19).

Section

2

ÉVALUATION ULTÉRIEURE

L'IAS 16 distingue **deux traitements possibles** : un traitement de référence (*benchmark treatment*) et un autre traitement « autorisé » (*allowed alternative treatment*).

1 Le traitement normal

Le paragraphe 28 de la norme IAS 16 stipule que le bien considéré doit être maintenu à son coût initial et faire l'objet d'un amortissement (dépréciation¹) systématique qui est la « répartition systématique » du coût de l'actif sur sa durée d'utilisation (IAS 16 définition).

Si l'on en restait là, on pourrait considérer que le traitement normal aboutit à une solution de type « dynamique » : la valeur de l'actif est la valeur comptable nette actif brut – amortissements dynamiques.

Mais le même paragraphe 28 indique qu'il faut aussi tenir compte des **pertes de dépréciation** (*impairment² losses*) si **elles existent** et renvoie à ce propos à l'IAS 36. L'IAS 36 propose une solution générale pour le cas des immobilisations corporelles, incorporelles et certaines immobilisations financières. Cependant nous allons en examiner maintenant les principes.

Selon l'IAS 36, on doit **déprécier** un actif lorsque sa valeur de marché ou sa valeur actuarielle³ (en tenant compte de **la plus élevée** de ces deux valeurs) sont (**inférieures**) à la valeur comptable nette (valeur tenant compte des amortissements dynamiques et des dépréciations antérieures).

La prise en compte de cette précision montre qu'en ce qui concerne les **immobilisations corporelles**, l'IASB, dans sa solution de référence, adopte une attitude conservatrice (prudente) en excluant la possibilité de toute comptabilisation des plus-values potentielles par rapport au coût, qu'il s'agisse de plus-values par rapport à des valeurs de marché ou des valeurs actuarielles. L'IASB rejette donc à ce niveau les théories statique et actuarielle « pures ».

Le problème est maintenant de savoir à quelle théorie prudentielle se réfère l'IASB – et plus généralement, quel objectif d'information vise l'IASB. Nous allons voir que la réponse à cette question est très complexe.

Si l'on tient compte de l'ensemble des éléments précédents, la valeur d'une immobilisation corporelle figurant au bilan pourrait être, selon le cas, soit une valeur dynamique (coût-amortissement), soit une valeur de marché, soit une valeur actuarielle.

Exemple⁴

Une entreprise achète une machine pour 1 000 ; un an après, elle fait son premier bilan. On sait que la durée de vie utile de la machine est de 10 ans et que son rythme de production est régulier ; la valeur « dynamique » de la machine est donc de 900 (1 000 – 10 % de 1 000).

1. Attention : en anglais, amortissement se traduit par « dépréciation » (terme généralement réservé en français aux provisions).

2. Dépréciation en français !

3. La réglementation française utilise l'expression de valeur d'usage ; on utilise aussi souvent celle de valeur d'utilité. Tous ces termes sont équivalents : valeur actuarielle = valeur d'usage = valeur d'utilité.

4. Le lecteur trouvera au chapitre 22 un exposé plus général de la méthode.

Plaçons-nous dans plusieurs hypothèses et supposons que les valeurs de marché et actuarielles soient les suivants :

1^{re} hypothèse : les deux valeurs d'*impairment* sont supérieures à la valeur dynamique nette

– valeur de marché = 950

– valeur actuarielle = 1 200

Dans ce cas, on ne tient donc pas compte des valeurs d'*impairment* : la valeur à retenir est la valeur **dynamique** (900).

2^e hypothèse : l'une des deux valeurs d'*impairment* est supérieure à la valeur dynamique :

– valeur de marché = 600

– valeur actuarielle = 1 200

Ici, la valeur actuarielle est supérieure à la valeur dynamique ; cela suffit pour qu'il n'y ait pas d'*impairment* ; la valeur à retenir est donc la valeur dynamique.

N.B. La solution serait la même si la valeur de marché était supérieure à la valeur dynamique alors que la valeur actuarielle est inférieure.

3^e hypothèse : les **deux valeurs** d'*impairment* sont inférieures à la **valeur dynamique** :

– valeur de marché = 600

– valeur actuarielle = 750

Dans ce cas, il faut en principe, faire une dépréciation (*impairment*) ; cette dépréciation s'effectue en tenant compte de **la plus élevée** des deux valeurs d'*impairment* soit ici la valeur actuarielle (750).

La valeur du bien est donc ramenée à 750 à l'aide d'un *impairment* (dépréciation en français) du type suivant :

Valeur brute	1 000
Amortissement	<u>(100)</u>
Valeur comptable nette	900
Dépréciation	<u>(150)</u>
Valeur à l'inventaire ^a (actuelle)	750

a. D'une façon générale, la valeur à l'inventaire est appelée valeur actuelle dans la nouvelle réglementation française (voir le chapitre 25). La valeur actuelle peut être la valeur de marché ou la valeur d'usage.

On remarque alors que lorsque la valeur de marché est inférieure à la valeur actuarielle, la valeur de marché ne joue aucun rôle : le système retenu par l'IASB ne peut donc être assimilé à celui de la théorie statique.

Ce n'est que dans le cas où la valeur actuarielle serait inférieure à la valeur de marché que la valeur de marché serait la référence.

Supposons par exemple que la valeur de marché soit de 600 et que la valeur actuarielle s'élève à 500 ; dans ce cas, on aurait la situation suivante :

Valeur brute	1 000
Amortissement (dyn.)	<u>(100)</u>
	900
Dépréciation	<u>(300)</u>
Valeur à l'inventaire (de marché)	600

Le tableau suivant permet de récapituler les différentes situations.

Hypothèse	Les deux valeurs d' <i>impairment</i>	Une des deux valeurs d' <i>impairment</i>	Les deux valeurs d' <i>impairment</i> sont < VD	
			VA > VM	VA < VM
Évaluation retenue à l'actif	Valeur dynamique	Valeur dynamique	Valeur actuarielle	Valeur de marché

a. VD = valeur dynamique nette ou valeur nette comptable.

CONCLUSION :

Pour les immobilisations corporelles, le système préconisé par l'IASB nous semble caractérisé par une logique à la fois prudente et complexe qui privilégie **en fait** la valeur actuarielle :

- la **prudence** réside dans le fait que les plus-values potentielles notamment actuarielles sont exclues ;
- la **complexité** résulte de la multiplicité des évaluations ; une immobilisation corporelle pourra, selon le cas, figurer au bilan pour une valeur dynamique, actuarielle ou de marché. Avec cette multiplicité des évaluations qui mélange trois valeurs, il n'est possible de connaître :
 - ni la valeur minimale de marché des actifs (PBCM),
 - ni la valeur minimale actuarielle des actifs (PBCVA),
 - ni la rentabilité de l'entreprise selon les normes dynamiques.

La logique d'ensemble consiste à vérifier si l'entreprise **va au moins récupérer** soit la valeur actuarielle (si elle continue son activité), soit la valeur de marché (si elle cesse d'utiliser l'actif pour le revendre). Mais cette prudence n'est, au sens strict, ni la prudence des « statiques », ni celle des « actuariels ». On peut s'interroger sur sa signification grâce à une perspective historique.

REPÈRES : Éléments historiques pour une interprétation des normes IASB

L'histoire montre qu'en général la valeur dynamique des immobilisations corporelles est supérieure à leur valeur de marché ; le système dynamique a été choisi par ceux qui refusaient les valeurs liquidatives (de marché) parce qu'elles étaient trop pessimistes. La valeur actuarielle, en tant que valeur subjective (déterminée sur la base d'évaluations des *cash flows* potentiels par les managers et les auditeurs de l'entreprise), a toutes les chances d'être estimée, sauf au moment de l'agonie de l'entreprise, à une valeur supérieure à la valeur de marché et même à la valeur dynamique dans bien des cas.

De ces considérations (sans doute discutables), on peut tirer la double conclusion suivante selon laquelle, **en pratique**, la valeur « IASB » des immobilisations :

- sera le plus souvent la **valeur dynamique** ;
- sera dans certains cas de baisse de performance notoire de l'entreprise la valeur actuarielle.

2 Le traitement secondaire acceptable

On se bornera ici à montrer sa philosophie et à en donner une interprétation.

2.1 Philosophie

L'**idée générale de ce traitement** est qu'on **peut substituer** (par une réévaluation appropriée) au coût d'acquisition (historique) une « *fair value* » qui doit être :

- la valeur de **marché** lorsque cette valeur **existe** (c'est généralement le cas pour des terrains et des bâtiments) ;
- le coût de **remplacement**, en cas **d'absence** de la **valeur de marché** (c'est le cas généralement des machines et outillages).

Il faut également souligner que la différence de « réévaluation » obtenue n'est pas considérée comme **un profit si elle est positive** mais créditée au capital – ou plus exactement à un compte de réévaluation du capital (IAS 16 § 37).

Par contre si la différence de réévaluation est négative, elle est en principe passée en charges (IAS 16 § 38). Cependant si des réévaluations positives ont eu lieu auparavant, les réévaluations négatives seront d'abord imputées sur ces réévaluations positives (compensation des pertes par les profits antérieurs).

La valeur réévaluée obtenue doit être amortie (de façon dynamique) et doit subir les tests classiques de dépréciation comme pour la solution de base. Cependant les dépréciations sont imputées en priorité sur les différences de réévaluation.

Cette solution de prise en compte des valeurs de marché n'a rien à voir avec celle de la théorie statique, car la « réévaluation » **peut** être basée sur une valeur de marché **amont** (le coût de remplacement) ; elle n'est donc pas basée systématiquement sur une valeur de marché (aval¹).

On notera **l'ambiguïté des concepts utilisés**.

Il est question de la valeur de marché d'un bâtiment, mais quelle valeur de marché ? La valeur de marché amont (prix de la reconstruction – rachat à un constructeur, immobilier) ou prix aval (valeur de revente en l'état ou le marché aval ?). Ces **deux valeurs peuvent être** très différentes.

Dans la mesure où l'IASB fait une distinction entre valeur de marché et coût de remplacement (« en l'absence de marché »), on considérera ici que la valeur de « marché » est celle du marché aval et le coût de remplacement est celle du marché « amont ».

1. Marché aval : de la revente à un acheteur ; marché amont : de l'achat à un vendeur.

Autre élément d'ambiguïté : L'IASB ne cherche pas ici à savoir si les variations de valeur (de marché ou de coût de remplacement) **sont dues ou non à l'effet de l'inflation** :

- toute hausse du prix est considérée comme une réévaluation du capital (comme s'il s'agissait d'un effet de l'inflation) ;
- toute baisse du prix est considérée comme une perte (comme s'il s'agissait d'une variation découlant de l'offre et de la demande et non de l'inflation).

2.2 Conditions d'utilisation et interprétation

L'IAS 16 précise que la réévaluation peut concerner uniquement certains **types** d'immobilisations corporelles (comme les **terrains** ou les bâtiments). Les dirigeants pourront donc faire un panier des éléments à réévaluer.

Pour bon nombre de machines et outillage, il est vraisemblable que les dirigeants et les auditeurs refuseront **la valeur de marché**, généralement très basse, pour éviter de passer **des pertes** « rapides » et opteront pour le coût de remplacement.

Cette idée que les dirigeants puissent sélectionner les éléments à réévaluer et avoir plusieurs types de **valeurs à réévaluer** est totalement contradictoire avec celle de la théorie statique.

Exemple

Supposons qu'une entreprise, un an après sa création, détienne :

- un terrain acheté 1 000 dont la valeur de marché est de 1 500,
- un matériel de transport acheté 1 000 dont la valeur nette dynamique est de 900 (1 000 – 100 d'amortissement), **le coût de remplacement (CR)** à neuf de 1 100, la valeur actuarielle de 1 300 et la valeur de marché de 700.

La solution en théorie statique **prudente** serait la suivante (à la fin de la première année) :

Terrain	1 500	Capital	2 000
		Réserve non distribuable	500
Matériel	700	Perte	– 300
	<u>2 200</u>		<u>2 200</u>

Quel sera vraisemblablement le choix opéré par les auditeurs et les managers pour « gonfler » au maximum le bilan en normes IASB ? Vraisemblablement le suivant :

Terrain (VM)	1 500	Capital	2 000
Matériel		Réévaluation Terrain	500
(1 100 – 110) = (CR)	990	Réévaluation du matériel	100
		Pertes (amortissement)	– 110
	<u>2 490</u>		<u>2 490</u>

Mais si le dirigeant veut réduire les pertes, il pourra **ne réévaluer que le terrain**.

En pratique, on peut donc tirer quatre conclusions essentielles sur la variante d'évaluation proposée par l'IASB pour les immobilisations corporelles :

- la réévaluation proposée par l'IASB permettra aux entreprises de corriger leurs capitaux propres pour minorer leur taux d'endettement ;
- en général, la réévaluation des matériels et machines **s'effectuera sur la base du coût de remplacement** ;
- finalement la percée de la valeur de marché sera sans doute modeste (cas des terrains et peut-être de certains bâtiments) ;
- dans cette norme, le principe de prudence (au sens strict) continue à être respecté.

LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Dans l'optique statique qui a marqué jusqu'à présent l'histoire de la comptabilité tout particulièrement en Europe continentale, les actifs incorporels ne jouent qu'un rôle modeste, car ils sont en grande partie « promus » à un passage en charge immédiat ; sans doute à cause de cette influence l'IASC, dans ses premières normes consacrées à la question (IAS 9 et IAS 22), retenait des conceptions plutôt statiques (voir la question du *goodwill* au chapitre 17) ; mais il n'en va plus de même actuellement avec les normes IFRS 3 et IAS 38 ; nous allons montrer que le statut des actifs incorporels fait généralement l'objet d'un **traitement spécifique** par rapport aux actifs corporels ; nous montrerons également que la raison de ce traitement spécifique, bien que non directement invoquée par les IFRS, se trouve sans doute dans la volonté du normalisateur international de « favoriser » les fusions¹ des entreprises multinationales en leur évitant au maximum de faire apparaître des pertes au début des investissements effectués². On étudiera successivement les critères de définition et de reconnaissance des actifs puis leurs principes d'évaluation à l'origine et ultérieure ; on terminera par l'étude des principes d'amortissement et de dépréciation.

-
1. Le fait que la révision de l'IAS 38 soit intervenue « en tant que partie de son projet sur les fusions » (IAS 38 IN 2) n'est pas anodin.
 2. Bien entendu, une entreprise peut acquérir des immobilisations (combinations) incorporelles autrement que dans le cadre de fusions par simple achat « normal séparé » (*separate acquisition*) ; nous traiterons cependant simultanément des deux types d'acquisitions, comme le font d'ailleurs les IFRS.

Section

1

LES CRITÈRES DE DÉFINITION DES ACTIFS INCORPORELS : UN TROISIÈME CRITÈRE SPÉCIFIQUE

Pour l'IAS 38, les immobilisations incorporelles sont des « actifs non monétaires **identifiables** sans substance physique ».

Comme en matière d'actifs corporels, on retrouve pour l'admissibilité en tant qu'actif les **deux critères classiques de l'activation** : ceux de l'existence d'avantages économiques futurs et du contrôle des ressources. La condition de « contrôlabilité », bien qu'importante, car elle va conduire l'IASB à refuser aux frais de recherche, de formation, de publicité et de lancement le statut d'actifs incorporels (voir le chapitre 8), ne constitue cependant pas une nouveauté ; l'originalité, c'est la présence d'un **troisième critère**, celui de **l'identifiabilité** (*identifiability*).

La raison de la présence de ce troisième critère est due à l'existence d'un incorporel de type particulier **lors des fusions** : le *goodwill* ou écart d'acquisition (voir le chapitre 17).

Le normalisateur international a cherché un critère pour pouvoir **isoler à l'actif** (ou au passif) des éléments incorporels distincts du *goodwill* comme les frais de recherche, les marques, la publicité, les brevets. Vers 1900, on considérait que la plupart des incorporels, à l'exception notable des brevets, faisaient un tout contribuant à former une masse compacte : le *goodwill* ; puis pour des raisons diverses, mais tenant essentiellement à des problèmes de mesure du bénéfice, on a cherché à certaines périodes à différencier certains actifs incorporels du *goodwill*¹.

Lorsque le normalisateur international a commencé à s'intéresser à la question de l'identifiabilité, le *goodwill* devait être amorti systématiquement (ancienne norme IAS 22), ce qui poussait les groupes à activer séparément des actifs incorporels afin d'échapper à la règle d'amortissement et posait donc déjà le problème du critère de séparation ; maintenant, avec la nouvelle norme IFRS 3 qui interdit l'amortissement du *goodwill*, le contexte est différent : les groupes vont plutôt avoir tendance lors des fusions à « grossir » le *goodwill* au détriment des actifs incorporels « purs ».

L'IASB essaye donc d'établir des critères d'identifiabilité des actifs incorporels par rapport au *goodwill*². Le *Board* de l'IASB s'avoue en effet « inquiet » que l'absence d'un critère clair de reconnaissance pourrait être « utilisée de façon

1. En France par exemple, de 1985 à 2005, il est de notoriété publique que les groupes français, lors des fusions, ont favorisé l'apparition à l'actif de marques et de parts de clientèle distinctes du *goodwill* ; la raison en était qu'à l'époque le *goodwill* devait être obligatoirement amorti alors que rien n'était prévu par législation française pour les marques et les parts de marché ; de cette façon les groupes pouvaient augmenter leurs résultats.

2. On notera que le *goodwill* n'est pas considéré par l'IFRS 3 comme une immobilisation incorporelle ; c'est un actif incorporel à part ; tout au long de son histoire, le *goodwill*, cet être « mystérieux », est resté à part.

inappropriée » pour ne pas reconnaître les actifs incorporels séparément du *goodwill*, eu égard particulièrement à la décision de considérer le *goodwill* comme un actif à durée de vie indéfinie non amortissable.

De façon plus claire, après avoir ouvert la boîte de Pandore du non amortissement du *goodwill*, l'IASB essaye de trouver un moyen pour modérer les appétits des groupes avides de gonfler au maximum le *goodwill* afin de diminuer quelque peu cette masse « informe » et éviter des scandales comptables.

Selon l'IFRS 38 (§ 12), un actif satisfait au critère d'identifiabilité s'il répond à une des deux conditions :

- a) « il est séparable (*separable*), c'est-à-dire qu'il peut être séparé ou divisé de l'entité et vendu, transféré, faire l'objet d'une licence, loué ou échangé soit individuellement, soit ensemble avec un contrat, un actif ou une dette liée » ;
- b) ou « il naît de droits contractuels ou légaux indépendamment du fait que ces droits sont transférables ou séparables ».

On notera les trois éléments suivants :

- la condition de séparabilité n'est nullement indispensable à l'identifiabilité : une entreprise peut recevoir un simple droit **d'usage** d'un incorporel (de l'État par exemple) sans possibilité de transfert (au sens large) et pourtant comptabiliser à l'actif cet incorporel de façon séparé du *goodwill* ;
- la condition de séparabilité n'est pas celle de **vendabilité** ; selon l'IFRS 38, un bien peut ne pas être vendable mais peut être inscrit à l'actif si on peut le louer ou le sous-louer ; nul n'est besoin d'être propriétaire ;
- la condition de séparabilité n'exige même pas l'individualité de la séparabilité : un bien séparable peut par exemple faire l'objet d'un usage ou d'une location en bloc avec d'autres actifs.

La conclusion à tirer est double :

- premièrement, le fait d'admettre que la séparabilité puisse s'effectuer en **bloc** avec d'autres actifs laisse à notre avis une marge de manœuvre considérable aux entreprises pour définir si un actif incorporel doit être inscrit ou non séparément du *goodwill*. Il est probable qu'il y aura des variations considérables dans l'interprétation de ce critère. Certains « répondants » à la norme IFR3 avaient d'ailleurs attiré l'attention du *Board* sur le fait que dans le cas **d'actifs** qui produisent de façon jointe des cash flows, la *fair value* de chacun d'entre eux pourrait être estimée « seulement de façon arbitraire » (BC 103) mais le *Board* avait répondu en disant que, dans ce cas, il faudrait cependant enregistrer la *fair value* du « package » constitué par ces actifs (BC 103). Face aux partisans du caractère « synergétique » de la *fair value* des incorporels, le *Board* affiche donc sa conviction de la possibilité d'une identification dans un maximum de cas et encourage notamment les entreprises à comptabiliser séparément les marques (*brands*) cf. BC 103(b) ;
- deuxièmement, la séparabilité dont il est question n'a rien à voir avec le critère de vendabilité séparée cher aux auteurs statiques ; l'optique actuarielle justifie évidemment cette conception de la séparabilité.

Il en ressort que l'existence de ce troisième critère de définition ne remet nullement en cause la définition des actifs que nous avons étudiés précédemment : il s'agit d'une simple adaptation.

Section

2

LES CRITÈRES DE RECONNAISSANCE DES ACTIFS INCORPORELS : UN RELÂCHEMENT ÉTONNANT

C'est à ce propos que surgit un élément très original. Rappelons que les deux conditions de reconnaissance classiques sont la fiabilité de l'évaluation de l'actif concerné et la probabilité des avantages attendus.

- La condition de fiabilité de l'évaluation est bien reconnue par l'IAS 38 aussi bien en matière d'incorporels acquis séparément (§ 26) que dans le cas d'incorporels acquis dans le cadre de fusion (§ 34). Cette condition ne semble pas faire de problème pour l'IASB : celui-ci estime que les évaluations sont « généralement fiables » et même, dans le cadre d'une fusion, « présumables » si le bien concerné à une durée de vie limitée (§§ 26 – et 35).
- Par contre, **la condition de probabilité n'est pas exigée**. Comme l'affirment les § 25 et § 33 de l'IASB 38, le critère de reconnaissance de la probabilité est toujours considéré comme satisfait pour les incorporels acquis séparément (§ 225) et pour les incorporels acquis dans le cadre de fusions (§ 32). Cette exception est également affirmée dans le § 37 (c) de l'IFRS 3. L'argumentation est que « l'effet de probabilité » est « reflété dans le coût » de l'actif acquis (§ 25) ou dans « la juste valeur » de l'actif acquis par fusion, juste valeur qui reflète les « estimations du marché » !

Cette argumentation ne peut qu'étonner ; de tout temps, les incorporels, on l'a vu, ont fait l'objet d'une grande méfiance quant à leur activation ; il peut paraître paradoxal d'exiger un contrôle de la probabilité des flux générés par un actif matériel alors qu'on dispense de ce contrôle les immatériels acquis, d'autant plus que leur valeur est reflétée dans une transaction qui s'effectue le plus souvent de gré à gré en dehors du cadre de tout marché actif (voir *infra*).

Soulignons que l'un des membres de *Board*, Geoffrey Whittington vota contre cette dérogation en montrant l'incohérence qu'il y avait entre les critères de reconnaissance du Framework (qui exigent la preuve de la « probabilité » de cash flows) et l'exception dont bénéficient les actifs incorporels, notamment dans le cas d'une fusion (DA2 in IAS 38) ; mais le *Board* considéra cette critique comme un élément incitant à modifier ultérieurement le Framework ! (IFRS 3 (BC 96)).

D'une manière générale l'IASB **pousse de plus en plus à la reconnaissance d'actifs incorporels** comme le montre l'évolution de son attitude sur la question de l'activation de parts de marché (ou de portefeuilles de clientèle) ; en 1998 l'IAS 38 (art. 16) stipule qu'en principe les parts de marché ne doivent pas être activées car,

sauf cas de droits légaux spéciaux, il « n'y a pas de contrôle suffisant sur les avantages attendus » de ces parts de marché ; six ans plus tard, en 2004, le même article reconnaît que même en l'absence de droits de protection légaux, « l'existence de transactions d'échange pour de telles relations de clientèle ou similaires... prouve que l'entreprise est malgré tout capable de contrôler les avantages économiques futurs attendus »... et que ces relations de clientèle constituent des actifs. On verra que pour les entreprises l'activation de tels biens incorporels est d'autant plus intéressante qu'ils sont soustraits à l'obligation d'amortir.

Section

3

LES PRINCIPES D'ÉVALUATION À L'ORIGINE : L'INSISTANCE SUR L'ÉVALUATION À LA JUSTE VALEUR DANS LE CAS DES FUSIONS

L'IAS 16, à aucun moment, ne distingue les acquisitions d'actifs corporels relevant d'actes séparés ou de fusions et se borne à indiquer qu'une immobilisation corporelle est mesurée à **son coût** (§ 15). Il en va autrement de l'IAS 38. Celui-ci, bien qu'il pose pour principe qu'à « l'origine (tous) les actifs incorporels sont évalués au coût » (§ 24 IAS 38), insiste lourdement sur le fait qu'il faille distinguer deux cas :

- les actifs incorporels acquis séparément pour lesquels le « coût » est le prix d'achat auxquels s'ajoutent les « coûts directs affectables » (§ 27) ;
- les actifs incorporels acquis dans le cadre d'une **fusion** pour lesquels le coût est représenté par la « **fair value** à la date d'acquisition » (IAS 38 § 33 et IFRS 3 § 1 et § 36).

Cette insistance sur l'inscription des incorporels à la *fair value* n'est **pas purement formelle** ; elle vise à supprimer toute volonté des entreprises de se livrer à des pratiques dynamiques et à favoriser l'optique actuarielle lors des fusions. L'explication est la suivante : les incorporels de la société achetée dans le contexte d'une fusion ont été généralement, soit passés en charge antérieurement par cette société achetée, soit activés à leur coût d'acquisition « individuel » dans le contexte d'une acquisition (ou d'une production) séparée puis amortis (le cas échéant), ce qui donne une certaine valeur nette comptable lisible à l'actif du bilan de la société achetée lors de la fusion ; que doit alors faire la société acheteuse : reprendre purement ou simplement le coût des actifs achetés par la société absorbée ou leur donner une autre valeur ?

Dans une perspective dynamique le coût d'acquisition est celui d'un actif séparé : il se confond donc, sous réserve d'ajustement, pour tenir compte des pollutions fiscales, avec le coût net (valeur nette comptable) enregistré par la société absorbée : la société acquéreuse n'a qu'à reprendre ce coût au bilan consolidé ; dans ce cas, la différence entre la valeur de la société acquise et le coût des éléments « acquis » de

l'absorbée forme le *goodwill*. Le raisonnement va être tout autre dans une perspective actuarielle : dans ce cas, il faut inscrire au bilan consolidé la **valeur** actuarielle (si elle existe) de chaque élément « acquis » ; si l'on admet que la valeur globale de la société absorbée donne une indication fondamentale de la valeur actuarielle, on peut dire que l'obtention des valeurs actuarielles de chacun des éléments acquis correspond à un processus de fractionnement et d'allocation de la valeur actuarielle globale ; bien entendu, dans le contexte de ce raisonnement, le ***goodwill* tend vers zéro si l'allocation est totale**.

La philosophie retenue par l'IASB est à notre avis clairement celle de la valeur actuarielle ; l'IASB insiste sur le fait que l'acquéreur (lors d'une fusion) doit « reconnaître les actifs incorporels séparément du *goodwill*... si leur **juste valeur** peut être mesurée fidèlement, **indépendamment du fait que la société absorbée** a reconnu cet actif avant la fusion et que la *fair value* doit refléter des « market expectations » (IAS 38 § 34) des flux futurs de bénéfices ». L'IASB parle également d'une « allocation » du coût de la fusion (IFRS 3 § 36) qui lui-même, on le sait, est en principe une valeur actuarielle. La *fair value* dans ce cas de fusion peut être, dans l'ordre classique de préférence, de trois ordres : soit une valeur de marché actif, soit une valeur découlant d'une transaction hypothétique qui aurait lieu dans des conditions normales, soit une évaluation « indirecte » à l'aide de techniques d'évaluation (comme celle des *cash flows* actualisés) à condition que ces techniques reflètent « des transactions et des pratiques courantes dans l'industrie à laquelle les actifs appartiennent » IAS 38 § 39-§ 41.

On sait, comme le reconnaît lui-même l'IASB (§ 78), qu'il n'existe le plus souvent pas de valeur de marché actif ou incorporels : logiquement, donc, la juste valeur attribuée aux actifs incorporels ressortira généralement des deux dernières techniques d'évaluation.

Nous avons donc mis en exergue l'insistance avec laquelle l'IASB veut « obliger » les acquéreurs de titres de sociétés fusionnées à réévaluer les actifs incorporels de la société acquise pour leur attribuer une juste valeur correspondant à une part de la valeur actuarielle globale de cette même société acquise. Mais ce principe vaut-il également pour les actifs **corporels** acquis dans **les mêmes conditions** ? Certains affirment que si l'on cherche à attribuer une part de la valeur actuarielle globale de la société acquise, il faut le faire de façon systématique pour n'importe quel actif, qu'il soit corporel, financier ou incorporel : selon cette conception une machine aurait aussi bien le « droit » d'avoir sa part que telle ou telle marque ou part de clientèle.

Curieusement, si l'IASB est très prolixe sur le problème des incorporels, il l'est très peu sur celui des actifs corporels. On peut noter à ce propos qu'à la différence de l'IAS 38, l'IAS 16 (révisé 2004) ne consacre aucun paragraphe spécifique au problème de l'évaluation des actifs corporels acquis dans le cadre de fusions. Le § 15 de l'IAS 16 se borne à indiquer que lors de sa reconnaissance, une immobilisation corporelle doit être évaluée à son coût ; le § 16 qui donne la liste des éléments inclus dans le coût se situe visiblement dans une perspective d'acquisition séparée et non de fusion. En résulte-t-il une différence de traitement des deux types d'actifs ?

Il faut à notre avis distinguer les principes et la pratique. **Sur le plan des principes**, l'IASB ne dit pas que les éléments corporels acquis lors d'une fusion doivent faire l'objet d'une évaluation différente de celle des éléments incorporels ; au contraire l'article 36 de l'IFRS 3 dit que le processus d'allocation de la valeur (coût) de fusion et le principe d'évaluation à la juste valeur joue pour **tous les actifs** (et dettes).

En pratique, cependant, à notre avis, les entreprises vont être **tentées de « localiser » la juste valeur sur les incorporels et le goodwill** et non sur les corporels, ceci pour une simple raison : alors que tous les corporels (à l'exception classique des terrains) doivent faire l'objet d'un amortissement systématique, **bon nombre d'actifs incorporels (voir *infra*) et le goodwill ne le feront pas dans la nouvelle conception de l'IASB**. Ainsi, selon toute probabilité :

- les actifs corporels repris dans le cadre d'une fusion seront valorisés au coût retenu par la société acquise (sous réserve de rectification mineure) ;
- les actifs incorporels, tout principalement ceux qui ne sont pas amortis, seront éventuellement réévalués pour les porter à leur juste valeur.

À notre avis, l'absence de traitement spécifique dans l'IAS 16 de l'évaluation des actifs corporels acquis dans le cadre d'une fusion ne fait que refléter la position des grands groupes hostiles à une réévaluation de ces actifs.

En conclusion sur ce point, l'IASB passe à une évaluation des incorporels en valeur **actualisée lors de leur acquisition**.

Section

4

LA RECONNAISSANCE DES ACTIFS INCORPORELS GÉNÉRÉS DE FAÇON INTERNE (*INTERNALLY GENERATED INTANGIBLE ASSETS*)

L'histoire de la comptabilité montre une gradation dans la méfiance à l'égard des incorporels ; certains législateurs statiques hostiles à l'activation des incorporels (eu égard à l'absence de marché actif qui les caractérise) ont pu admettre, sous la pression de leurs contradicteurs, l'activation des incorporels acquis par l'entreprise, même si l'existence d'une transaction ne peut se comparer à celle qui résulte d'un achat sur un marché. Par contre, les statiques se sont généralement toujours refusés à admettre l'activation d'un incorporel créé par l'entreprise, vue l'absence, dans ce dernier cas, de toute sanction d'un évaluateur externe. Il est donc particulièrement intéressant de connaître la position de l'IASB qui, nous l'avons vu, adopte une position de principe, semble-t-il, extrêmement favorable à la reconnaissance des actifs incorporels et même à leur évaluation en valeur actuarielle. Il semble que, quelque peu « inquiet » de l'amplitude des possibilités d'activation offertes aux entreprises, le normalisateur international ait voulu atténuer les conséquences de cette ouverture en limitant la reconnaissance des incorporels générés en interne.

L'IAS 38 § 51 invoque deux arguments de méfiance à l'égard de ce type d'incorporels :

- premièrement, il peut y avoir des problèmes pour savoir si ces actifs « vont générer des flux futurs de bénéfice » ;
- deuxièmement, « dans certains cas, le coût pour générer un actif incorporel interne ne peut être distingué de celui qui correspond au maintien ou à l'amélioration du *goodwill* généré de façon interne par l'entité. »

L'IASB va ensuite affiner son raisonnement en distinguant deux phases dans la génération d'un investissement incorporel interne : une **phase de recherche** (research phase) et une **phase de développement** (development phase).

La phase de recherche correspond à un effort de découverte pour maîtriser une nouvelle connaissance ou de nouveaux produits ou de nouvelles techniques sans avoir testé la faisabilité technique, commerciale et financière de cette découverte, d'après (§ 56 IAS 38).

La phase de développement implique au contraire la **double démonstration** de la faisabilité du projet et de la « capacité » à mesurer, de façon fiable les coûts attribués au projet concerné (d'après le § 57 IAS 38).

La position de l'IASB dès lors est la suivante :

- toute dépense (expenditure) consacrée à de la recherche (interne) doit être immédiatement passé en charge, aucune activation n'étant possible (§ 57 IAS 38) ;
- par contre, toute dépense consacrée à un développement (interne) doit être considérée comme un actif si les conditions de faisabilité et de mesure des coûts sont réunies (§ 57 IAS 38).

Nous ne commenterons pas ici les conséquences pratiques que l'IASB tire de ces principes sur le traitement des différents actifs incorporels (voir le chapitre 30). Nous nous limiterons à un commentaire de principe.

Il nous semble, globalement, que l'IASB adopte une attitude très « libérale » vis-à-vis des incorporels internes : le fait d'exiger le passage en charge systématique de toute dépense de recherche non concrétisée par une démarche de faisabilité paraît un « minimum » allant de soi.

Le fait, par contre, d'exiger que tout investissement incorporel assorti (d'une seule démonstration de faisabilité par l'entreprise) soit activé est par contre révolutionnaire par rapport à l'optique statique traditionnelle ; mais cette prise de position est logique dans le cadre du référentiel « actuariel » que l'IASB s'est fixé ! Finalement, l'argument selon lequel il peut y avoir des problèmes pour savoir si les investissements incorporels internes vont générer des flux futurs de bénéfice peut être écarté dès lors que l'entreprise apporte un minimum de preuve de leur application concrète.¹

1. Quant au deuxième **argument**, voir *infra*.

Section

5

L'ÉVALUATION ULTÉRIEURE
DES INCORPORELS RECONNUS

Apparemment l'IAS 38 (§ 72) semble reproduire les principes de l'IAS 16 en retenant un double modèle possible d'évaluation (par classe d'actif) : l'évaluation au coût (*cost model*)¹ et l'évaluation à la juste valeur (*valuation model*)². La symétrie est en fait trompeuse, car l'IASB va « décourager » l'évaluation à la juste valeur.

En effet, le § 75 de IAS 38 stipule que « pour les besoins des réévaluations selon ce standard, la juste valeur doit être déterminée par référence à un marché actif ». L'IASB exclut donc, à la différence de l'IAS 16, toute possibilité de réévaluation au coût de remplacement³. Étant donné, comme l'IASB le souligne lui-même (§ 78 IAS 38), qu'« il est rare qu'il existe un marché actif [aval] des incorporels » (à l'exception d'exemple comme les licences de taxi, les quotas de pêche ou de production), il est probable que l'évaluation à la « juste valeur » sera de fait très rare ; visible-ment, l'IASB ne tient pas à favoriser une « réévaluation » pour cause d'inflation ; il ne tient pas non plus, de façon plus étonnante, à favoriser une réévaluation sur la base d'une actualisation des *cash flows* selon le modèle actuariel bien qu'il ait permis sinon encouragé ce type d'évaluation lors de la phase initiale (de reconnaissance).

La conclusion que l'on peut tirer sur le plan pratique sera qu'en général :

- les immobilisations incorporelles acquises séparément seront généralement évaluées à leur coût d'acquisition diminué d'un amortissement et d'une dépréciation « éventuels » (voir *infra*, pour plus de détail sur cet adjectif) ;
- les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'une fusion seront généralement évaluées à leur juste valeur (qui peut être une valeur actuarielle) **initiale** diminuée d'un amortissement et d'un *impairment* « éventuels ».

Reste à savoir ce que sont ces amortissements et dépréciations.

Section

6

LA NOUVELLE POSITION DE L'IASB FACE
AU PRINCIPE DE L'AMORTISSEMENT OBLIGATOIRE

Le principe de l'amortissement systématique est la base de toute conception dynamique de la comptabilité.

1. Nous n'entrerons pas dans les descriptions des modalités générales de ces deux modèles, car elles ont été faites lors de l'étude des immobilisations corporelles.

2. *Id.*

3. L'idée de coût de remplacement fait référence à un marché amont des incorporels ou à une prise en compte de l'inflation (réévaluation au sens strict des coûts pour tenir compte de l'inflation).

Nous avons vu qu'en matière d'immobilisation **corporelle**, l'IASB continue d'adopter **sur ce point** une conception dynamique ; toute immobilisation corporelle (sauf les terrains¹) doit être amortie sur une période de durée limitée. Jusqu'à la révision de la norme IAS 38 en 2004, l'IASB adoptait aussi pour les incorporels la philosophie dynamique.

Mais avec la dernière révision de la norme IAS 38, l'IASB change totalement de paradigme comptable (par rapport à sa position précédente) puisqu'il admet désormais que certains actifs incorporels **puissent ne pas être amortis**. Le texte de base est l'article 88 IAS 38 que nous citons (pour l'essentiel) :

« Une entité **doit estimer** si la durée de vie utile d'un actif incorporel est finie (*finite*) ou infinie² (*indefinite*). Un actif incorporel sera considéré... comme ayant une durée de vie « infinie », lorsqu'après avoir analysé tous les facteurs pertinents, on ne peut prévoir de limite à la période sur laquelle l'actif est susceptible de générer des *cash flows* nets pour l'entité ».

Ce texte est doublement révolutionnaire par rapport aux textes antérieurs.

► Première révolution

L'IASB admet que certains incorporels puissent avoir une durée de vie infinie, tout en disant le contraire.

En théorie, l'IASB récuse l'idée d'infini ; cette idée, contraire à toutes les pratiques dominantes antérieures depuis environ un siècle, le gêne énormément ; c'est la raison pour laquelle il va essayer de la récuser en théorie tout en l'acceptant en fait ; pour cela l'IASB recourt à un artifice sémantique.

Le texte anglais de l'article 38 est très intéressant. Il y est dit que l'entité « *shall assess whether the useful life of the intangible asset is **finite or indefinite*** ». On remarque la complexité et l'habileté de l'opposition des adjectifs.

Le premier adjectif est *finite*, que l'on doit traduire par fini ; le deuxième adjectif, qui lui est opposé, n'est pas *infinite*, comme on pourrait s'y attendre, mais *indefinite*, terme que les textes officiels vont traduire par indéfini.

Cette opposition est évidemment bancal et témoigne de la gêne de l'IASB ; normalement, pour parler franc, il aurait fallu opposer les concepts, soit fini/infini, soit défini/indéfini. L'utilisation du terme indéfini permet à l'IASB de jouer sur les mots et de justifier qu'un actif peut très bien avoir une durée de vie finie tout en étant exempt de tout amortissement parce qu'il a une durée de vie indéfinie !

Le problème est que, pratiquement, tous les actifs ont une durée de vie indéfinie ; un bâtiment correctement entretenu n'a pas plus de durée définie qu'un brevet ou une part de marché ; tout est fonction de relativité ; un rail correctement entretenu a

1. Les terrains ne sont pas amortis non pour des raisons théoriques, mais pour des raisons pratiques.

2. Traductions spécifiques aux auteurs.

une durée de vie très difficile à définir : on sait depuis longtemps que la fixation des durées d'amortissement quel que soit le type d'actif, est empreint de **relativisme**. L'opposition défini/indéfini **n'a donc guère de sens** ; elle n'est là que pour justifier l'abandon de la théorie dynamique pour certains types d'actifs incorporels au profit d'une autre théorie qui n'a pas besoin de fixer une limite à la vie des actifs : la théorie actuarielle.

► *Deuxième révolution*

L'IASB adopte la théorie actuarielle de la dépréciation éventuelle pour certains actifs incorporels.

À la différence de la théorie dynamique qui a besoin d'une durée de vie finie (même si elle est indéfinie) pour répartir le coût d'un actif, la théorie actuarielle se passe de toute définition d'une durée de vie ; elle se borne à valoriser l'actif sur la base des *cash flows* (CF) qu'il génère et ne fixe de durée à ce travail qu'indirectement au travers de l'expiration des fruits découlant de la source des CF. C'est cette voie qu'emprunte l'IASB, comme l'indique la phase terminale du § 38 : « il y a durée de vie indéfinie lorsqu'il n'y a pas de limite prévisible à la période sur laquelle l'actif est susceptible de générer des *cash flows* ».

Bien entendu, un tel texte pourrait fort bien s'appliquer en matière d'immobilisations corporelles¹ mais l'IASB n'y tient pas (pour l'instant) et limite son application à certains actifs incorporels.

La nouvelle position de l'IASB a évidemment fait l'objet de critiques de la part des partisans de l'optique **dynamique** ; certains répondants ont fait valoir, comme nous l'avons exposé, que « l'incapacité à déterminer clairement la durée de vie utile d'un actif s'applique également à de nombreux éléments corporels » et qu'il n'y a « aucune raison conceptuelle de faire un sort spécial » à certains actifs incorporels (BC 64 IAS 38). Le *Board* s'est contenté de répondre avec autorité que la durée de vie utile d'un actif corporel « ne peut s'étendre au-delà de son utilité physique attendue » et qu'« il y a toujours une durée prévisible à cette utilité physique » (BC 65 IAS 38).

Précisons pour finir sur ce point que l'IASB se garde bien de fournir une liste d'éléments susceptibles de ne pas faire l'objet d'un amortissement et laisse cette responsabilité aux entreprises (début du § 80) ; l'IASB est d'ailleurs conscient de la complexité et de la fragilité de cette notion de durée de vie non définie : il exige que pour de tels actifs « la vie utile... soit revue à chaque période pour déterminer si les événements ou les circonstances continuent de justifier l'opinion en faveur de la durée de vie utile indéfinie » et exige, dans le cas contraire d'en revenir à un amortissement classique « basé sur une durée de vie définie restant à courir ».

1. Voir le fameux exemple du couteau de Jeannot (à la fin du XIX^e siècle), cité par Lemarchand dans sa thèse consacrée à l'histoire de l'amortissement.

Section

7

LA NOUVELLE CONCEPTION
DE L'AMORTISSEMENT SYSTÉMATIQUE

L'obligation d'un amortissement systématique subsiste, on l'a vu, avec les incorporels dont la durée de vie est jugée finie (définie). Mais avec la nouvelle norme révisée de mars 2004, l'IASB introduit un changement notable.

À la différence de la précédente version, qui posait comme présomption (réfragable) que la durée de vie utile d'un actif incorporel ne devait pas dépasser en principe une durée de 20 ans, la nouvelle version a supprimé cette limite et laisse toute liberté aux entreprises, comme en matière d'actif corporel, pour déterminer la durée de vie utile d'un actif incorporel à durée de vie définie (voir IN 9 IAS 38). Le *Board* invoque à cet égard un argument d'image fidèle (représenter fidèlement la durée de vie utile) (BC 63).

Le *Board* par contre, comme par le passé, continue à prôner l'utilisation de la méthode d'amortissement qui « reflète » au mieux le rythme de consommation des bénéfices attendus de l'actif et, au cas où ce rythme ne peut pas être déterminé de façon fiable, la méthode de l'amortissement linéaire (§ 97).

Le *Board* précise par ailleurs que sous réserve de preuve contraire, « la valeur résiduelle d'un actif incorporel à durée de vie définie (finie) doit être supposée égale à zéro » (§ 100). Le *Board* continue en outre d'exiger que pour tous les actifs incorporels à durée de vie définie, « la période d'amortissement et la méthode d'amortissement soit revue au moins à la fin de chaque période comptable » et que les modifications constatées soient prises en compte en conformité avec les règles de l'IAS 8 (§ 104 IAS 38).

Dans l'ensemble, tous les changements intervenus favorisent une conception totalement dynamique de l'amortissement **systématique**, encore plus dynamique qu'elle ne l'était dans la précédente version. Mais ce changement, on l'a vu, intervient dans un contexte plus large qui fait la place à d'autres théories.

Section

8

LES TESTS DE DÉPRÉCIATION (*IMPAIRMENT*)
RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La conception de l'évaluation des immobilisations corporelles comprend au cas où certains signes de baisse de valeur apparaissent un test **d'impairment** visant à vérifier, conformément à la norme IAS 36, si la valeur nette comptable obtenue en fin d'exercice reste bien supérieure à la plus élevée des valeurs de marché ou d'utilité (voir le chapitre 21).

Ce test d'*impairment* de l'IAS 36 est également prévu en matière d'immobilisations incorporelles (§ 111). Mais il est quelque peu aménagé par une disposition particulière.

En effet, s'agissant des actifs incorporels dits à durée de vie indéfinie, le § 108 exige un test **annuel systématique** – et non un simple test éventuel.¹

Cet aménagement est normal s'agissant d'actifs qui n'ont pas à être amortis systématiquement : il va dans le sens de la logique de la comptabilité actuarielle.

CONCLUSION GÉNÉRALE SUR LES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La progression vers les principes de la théorie actuarielle est nette sur deux plans :
– l'évaluation à l'origine dans le cas des fusions ;
– la reconnaissance d'actifs non amortis.

Pour parcourir un chemin plus important, l'IASB aurait « dû » reconnaître l'évaluation ultérieure à la valeur actuarielle : il ne l'a pas (encore ?) fait.

1. On notera que le test d'*impairment* **systématique** prévu dans la version précédente pour les actifs amortis sur une durée de plus de vingt ans a été supprimé en même temps que la suppression de la limite de 20 ans (cf. IN 12 IAS 38).

1 Introduction

Nous avons vu de façon sommaire aux chapitres précédents que l'IAS 36 a prévu des règles de dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles¹.

Nous reprenons maintenant une étude plus systématique de ces règles difficiles. L'IAS 36 prévoit une procédure pour effectuer les tests de dépréciation ; il faut d'abord voir s'il y a des indices de dépréciation, puis rechercher la valeur de cession et faire un premier test, puis rechercher la valeur d'usage et effectuer un second test, puis conclure sur la nécessité de comptabiliser une dépréciation (ou une reprise de dépréciation), puis modifier s'il y a lieu le plan d'amortissement ; cette procédure pose des problèmes difficiles lorsque les actifs génèrent ensemble de la trésorerie (actifs liés).

Section

1

L'EXISTENCE D'INDICES DE DÉPRÉCIATION DES ACTIFS

À l'exception du cas notable du *goodwill* et des actifs à durée de vie indéfinie (chapitre 17), l'IASB n'exige pas de faire systématiquement chaque année un test de dépréciation des actifs : il ne faut le faire que s'il y a des « **indices** » de dépréciation. L'IASB distingue à ce propos des indices internes et des indices externes.

1. L'IAS 36 ne s'applique ni aux stocks ni aux actifs évalués en juste valeur ; l'IAS 36 peut s'appliquer à certains actifs financiers (voir le chapitre 24).

Les indices **externes** peuvent être des baisses significatives de la valeur de marché des actifs, des modifications (adverses) de l'environnement économique..., la hausse des taux d'intérêt (effet taux), la baisse de la capitalisation boursière en dessous de la valeur globale comptable des actifs nets (actifs moins dettes)...

Les indices **internes** peuvent être des signes d'obsolescence ou de dommage physique des actifs, des modifications des plans d'exploitation (restructurations, arrêts d'activité...) des calculs montrant la baisse des performances...

Bien entendu la liste de ces indices n'est pas exhaustive et leur prise en compte dépend du « jugement » des dirigeants et des auditeurs.

Section

2

RECHERCHER LA VALEUR DE VENTE NETTE (FAIR VALUE LESS COST TO SELL) ET FAIRE UN PREMIER TEST

L'idée est que s'il existe un contrat de vente ou un marché actif pour l'actif concerné, on peut facilement vérifier s'il faut faire une dépréciation ; le problème est que, s'il n'existe pas de contrat ou de valeur de marché actif, l'IAS 36 § 27 demande de comparer la valeur comptable avec la juste valeur basée sur la meilleure information disponible reflétant la valeur de vente entre des parties contractant dans des conditions normales, ce qui est beaucoup plus subjectif.

Dans tous les cas de figure, la valeur de vente est nette des coûts de cession (hypothétiques) du bien concerné.

Si la valeur de vente est supérieure ou égale à la valeur nette comptable¹ de l'actif on arrête la procédure et on ne passe pas de dépréciation. Si elle est inférieure **ou si elle n'existe pas**, on passe à la troisième étape.

Section

3

RECHERCHER LA VALEUR D'USAGE (VALUE IN USE)

La valeur d'usage d'un actif est calculée à partir des *cash flows* futurs actualisés générés par cet actif.

Ce calcul nécessite l'anticipation de trois grandeurs aléatoires :

– anticipation des *cash flows* futurs générés,

1. La valeur nette comptable est le coût (historique ou réévalué) moins les amortissements et **moins les dépréciations** pratiquées antérieurement.

- anticipation d'un taux d'actualisation moyen, c'est-à-dire de la performance globale future de l'économie mondiale,
- détermination du risque spécifique de l'actif concerné et ajustement du taux de rentabilité moyen par l'adjonction d'une prime de risque.

Inutile de dire que la subjectivité en ce domaine est considérable et que les managers et les auditeurs auront une marge de manœuvre formidable¹.

Soulignons que les calculs se feront sur la base de *cash flows* d'exploitation (hors frais financiers et impôts mais après prise en compte des **investissements de renouvellement**) en prenant en considération un taux d'actualisation lui-même avant impôts et intérêts (voir pour ces calculs le chapitre 29).

Section 4

CONCLURE SUR LA NÉCESSITÉ DE COMPTABILISER UNE DÉPRÉCIATION²

Si la valeur d'usage ainsi trouvée est supérieure ou égale à la valeur nette comptable, la procédure s'arrête et aucune dépréciation n'est comptabilisée.

Si la valeur d'usage est inférieure il faut comptabiliser une dépréciation **mais en tenant compte de la plus grande des valeurs d'usage et de vente nette**.

Exemple

Le 31/12/N la valeur comptable nette d'une machine est de 550 se décomposant ainsi :

Valeur brute (coût d'acquisition)	1 000
Amortissements antérieurs à N	– 250
Dépréciations antérieures à N	– 150
Amortissement de l'année N	– 100
Valeur nette comptable	500

Suite à des difficultés d'exploitation un test de dépréciation est fait.

1. Les *cash flows* devront être calculés à partir d'hypothèses « raisonnables », qui représenteront la « meilleure estimation possible ». Pour cela, ils devront être réalisés à partir des **budgets** les plus récents (à 5 ans) avec pour la période à plus de 5 ans des extrapolations prudentes.
2. Ou une rectification des dépréciations antérieures.

La valeur de vente nette est de 450 et la valeur d'utilité de 400. Une dépréciation de 50 devra donc être comptabilisée¹ ($500 - 450$) pour ramener la valeur nette comptable à la valeur de vente (supérieure à la valeur d'usage). D'où le bilan suivant :

	Actif				Passif
	Brut	Amortissements	Dépréciations	Net	
Machines	1 000	350	200	450	

Remarque

Si le test de dépréciation avait été mené dans un contexte de changements favorables de l'activité, il pourrait y avoir une remise en cause des dépréciations antérieures².

Section

5

MODIFICATION ÉVENTUELLE DU PLAN D'AMORTISSEMENT

La dépréciation pratiquée conduit à une valeur nette comptable **rectifiée** qui constitue en principe la **nouvelle** base du plan d'amortissement et modifie donc le plan antérieur.

Exemple

Reprenons le cas de la machine, en supposant que sa durée de vie globale soit de 8 ans et que sa durée de vie restante à partir de $N + 1$ soit de 5 ans.

Avant la prise en compte de la dépréciation l'amortissement planifié était de 100 ($500/5$) ;

Après la prise en compte de la dépréciation cet amortissement passe à 90 ($450/5$) et à **fin $N + 1$** , la valeur comptable nette sera de (360).

Remarque fondamentale

Selon l'IASB, les modifications du plan d'amortissement suite à des dépréciations ou des reprises de dépréciations ne peuvent conduire à ce que la nouvelle valeur nette comptable soit supérieure à celle qui aurait été obtenue s'il n'y avait pas eu de dépréciation ou de correction de dépréciation³.

1. Débit d'un compte de charge par le crédit du compte d'actif négatif dépréciations.

2. Cette remise en cause est cependant exclue pour les dépréciations relatives au *goodwill*.

3. Dans l'exemple précité, s'il n'y avait jamais eu **de dépréciation**, la somme des amortissements à fin $N + 1$ aurait été de 500 ($(1\,000 : 8) \times 4$) et la valeur comptable nette de 500 ; il n'y a donc pas de problème.

Par contre, si au lieu de faire une dépréciation de 50, on avait fait une reprise de provision de 100 par exemple, les choses auraient été différentes.

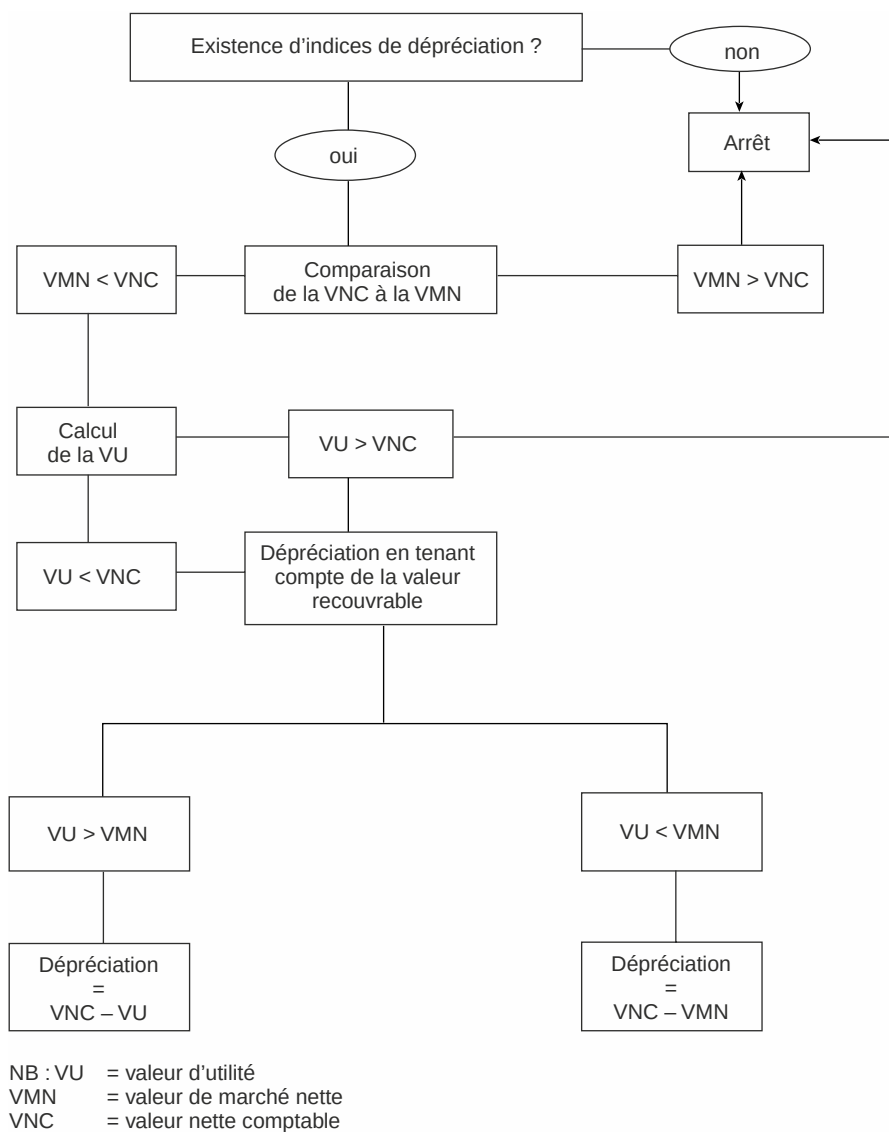


Figure 21.1 – Résumé de la procédure

Section

6

LE PROBLÈME DES ACTIFS LIÉS

Si l'IASB avait adopté une vision statique de *l'impairment*, les choses auraient été relativement simples :

- les biens ayant une valeur de marché auraient été comptabilisés à cette valeur (si elle est inférieure à la VNC) ;

– les biens n’ayant pas de valeur de marché auraient été passés en charges ou comptabilisés pour leur valeur de **liquidation** (ferraille etc.)

Mais l’IASB veut « sauver » les biens non « marketable » grâce à la **valeur d’usage** ; c’est alors que se posent des problèmes, car celle-ci concerne généralement l’entreprise globale ou des portions d’entreprises et non des actifs séparés. Sauf exception, par exemple, une machine ne fabrique pas à elle seule un produit mais concourt, avec d’autres, à la fabrication du même produit. Que faire alors ?

L’IASB est obligé de regrouper les actifs concernés dans des Unités génératrices de trésorerie (UGT) ; une UGT est le plus petit groupe identifiable d’actifs qui génèrent des produits et *cash flows* vendables sur un marché indépendamment d’autres actifs ou d’autre UGT. C’est au niveau de ces UGT que la procédure des tests de dépréciation sera organisée.

La norme IAS 36 « précise » que ces UGT devront être déterminées en fonction de la structure décisionnelle de l’entreprise ; mais le terme « décisionnel » est flou et peut laisser prise à des manipulations (pour regrouper des UGT bénéficiaires et des UGT en pertes).

Comme pour les actifs isolés la dépréciation globale d’une UGT sera déterminée en comparant sa valeur nette comptable à sa valeur recouvrable¹. La dépréciation globale de l’UGT sera **répartie** entre les différents actifs qui composent l’UGT en proportion de **leur valeur comptable nette**.

Section

7

LE PROBLÈME DU *GOODWILL*

Lorsqu’une société achète les titres d’une autre société, un *goodwill* (badwill) apparaît généralement au bilan consolidé ; cet actif n’est généralement pas directement rattachable à une UGT déterminée ; l’IASB préconise la solution suivante :

1. répartir la valeur comptable du *goodwill* global entre les UGT définies par l’entreprise ;
2. comparer pour chaque UGT la valeur comptable obtenue (*goodwill* compris) à la valeur recouvrable de l’UGT ;
3. déterminer la dépréciation à comptabiliser ;
4. **affecter en priorité** cette dépréciation au *goodwill* ;
5. affecter le solde éventuel aux autres actifs composant l’UGT au prorata de leur valeur nette comptable.

L’idée est donc que toute dépréciation concerne en priorité le *goodwill*.

1. La plus grande des deux valeurs d’usage et de vente (nette).

Section

8

LE PROBLÈME DES AUTRES ACTIFS NON DIRECTEMENT AFFECTABLES À DES UGT

Ces actifs appelés actifs de « support » (généralement des sièges sociaux et/ou des centres de recherche) font l'objet de deux procédures possibles selon deux hypothèses.

► 1^{re} hypothèse

Il est possible d'affecter de façon fiable les actifs de support aux différentes UGT. Dans ce cas, il faut :

1. affecter la VNC (valeur nette comptable) de l'actif de support aux différentes UGT en fonction de leur VNC respective ;

N.B. Si les UGT ont des durées de vie différentes l'affectation se fera en **pondérant** la répartition en fonction des durées de vie.

2. comparer la VNC ainsi obtenue des UGT à leur valeur recouvrable ;
3. déterminer une dépréciation éventuelle globale pour chaque UGT ;
4. répartir cette dépréciation au prorata des VNC des différents éléments de l'UGT (y compris la part d'actif de support).

► 2^e hypothèse

Il n'est pas possible d'affecter de façon fiable un actif de support aux différentes UGT. Dans ce cas, il faut :

1. regrouper la valeur comptable de l'actif de support concerné avec les valeurs comptables des UGT (**après répartition de la VNC des actifs de supports affectables**) ;
2. comparer la somme obtenue à la somme des valeurs recouvrables de toutes les UGT ;
3. constater le cas échéant une dépréciation.

23

LES DETTES FINANCIÈRES (EMPRUNTS)

D'après l'IAS 32 (§11), les dettes financières (*financial liabilities*) sont des dettes qui sont **notamment**¹ « des obligations **contractuelles**² de délivrer de l'argent ou un autre actif financier³ à une **autre entité** ».

Parmi les exemples de ces obligations, on trouve :

- les emprunts auprès d'établissements de crédit,
- les dettes fournisseurs d'exploitation⁴,
- les dettes fournisseurs d'immobilisations,
- les obligations découlant d'un achat à terme de devises ou de tout autre achat à terme.

Jusque vers le milieu du XX^e siècle le capitalisme se contentait de s'endetter pour financer l'activité industrielle ou commerciale. Mais de plus en plus il s'endette pour spéculer. L'affaire de la Société Générale en 2008 montre comment un trader achetait à terme des valeurs (à un cours donné) en espérant tirer un profit de la hausse de ces valeurs (cf. introduction). On n'étudiera ici que le cas des emprunts

1. Autres types de dettes financières :

- les obligations d'échanger des actifs financiers avec une autre entité à des conditions potentiellement défavorables ;
- des obligations de délivrer les titres représentatifs du capital de la société (exemple : obligations convertibles pour la part convertie ou à convertir en action).

2. Les impôts sont des dettes, mais non contractuelles : ce ne sont donc pas des dettes financières.

3. Un actif financier autre que **l'argent** peut être des titres d'une autre société. Voir la définition au chapitre...

4. Pour les crédits fournisseurs, voir le chapitre 34.

traditionnels, mais les règles d'évaluation observées à ce propos seront transposables aux autres types de dettes.

Dans l'histoire du capitalisme, le financement par capital ne joue, en grandeur, qu'un rôle secondaire¹ : l'essentiel du financement externe des entreprises vient de l'autofinancement et des emprunts à des tiers (créanciers).

Ces emprunts se sont extrêmement diversifiés surtout depuis le dernier quart du XX^e siècle, et leur variété ne peut faire l'objet d'une étude dans le cadre de cet ouvrage ; on se limitera ici aux emprunts bancaires de type classique.

On étudiera d'abord la technique d'enregistrement des emprunts bancaires dans le contexte du PCG actuel² ; on examinera ensuite les normes de l'IASB qui diffèrent profondément et qui vont donc créer une « révolution » pour les comptes consolidés des sociétés françaises faisant appel à l'épargne publique.

Section

1

L'ENREGISTREMENT DES EMPRUNTS SELON LES RÈGLES APPLICABLES AUX COMPTES INDIVIDUELS FRANÇAIS

Selon la conception traditionnelle française, qui repose sur la théorie dynamique, un emprunt est d'abord enregistré à son « **coût** », c'est-à-dire à la somme qui fait l'objet d'un **versement** à l'origine ; ce coût est ensuite diminué des remboursements prévus.

Plus précisément, il faut distinguer deux phases :

- **au moment de l'emprunt**, l'entreprise emprunteuse :
 - inscrit les fonds reçus à son actif (débit d'un compte de trésorerie),
 - inscrit la dette correspondante à rembourser au passif à un compte de dettes ;
- au moment du **remboursement**³ les opérations inverses ont lieu :
 - l'actif est diminué (crédit d'un compte de trésorerie),
 - le passif est diminué (débit du compte de dettes où a été enregistré l'emprunt).

Vue sous cet angle simpliste, l'opération d'emprunt n'aurait *donc pas d'impact sur le résultat* : des ressources sont amenées, puis repartent...

1. Le capital joue au contraire un rôle essentiel en terme de pouvoir.

2. Nous faisons une exception à nos règles de présentation qui différencient généralement les IFRS des règles françaises.

3. Ce remboursement est aussi appelé amortissement, c'est-à-dire le même terme que l'amortissement des immobilisations ; mais attention, l'**amortissement remboursement n'est pas une charge**.

Cette vision serait peut-être valable si le monde actuel avait suivi les préceptes des religions chrétienne et musulmane : pas de profit pour les prêteurs !

Mais le monde capitaliste a, depuis belle lurette, passé outre les incantations morales ; les emprunts ont des *coûts*, car il faut payer aux prêteurs des sommes supplémentaires en plus du (simple) remboursement de leurs prêts :

- d’abord, des sommes pour couvrir les *frais d’émission* engendrés par ces emprunts (frais de fonctionnement du service bancaire octroyeur du prêt par exemple) ;
- ensuite et surtout, des « intérêts » pour donner un profit aux prêteurs, plus précisément une part du profit que les investissements réalisés grâce aux emprunts vont permettre d’obtenir ; ces intérêts peuvent être *explicites* (prévus par le contrat d’emprunt sous la forme d’un taux d’intérêt applicable au montant non remboursé du prêt¹) ; ils peuvent être également *implicites*, par exemple sous la forme d’une prime de remboursement qui s’ajoute au montant du prêt accordé². Qu’il s’agisse de paiements pour couvrir des frais d’émission, octroyer des intérêts ou accorder des primes de remboursement, tous ces paiements constituent un *coût* pour l’entreprise emprunteuse : le coût de l’emprunt, dont l’enregistrement pose quelques problèmes.

Exemple

Le 1/1/N, l’entreprise française E emprunte 1 000 au taux d’intérêt annuel de 5 % pour une durée de 2 ans auprès de sa banque ; l’emprunt est remboursable à la fin de chaque année par fractions égales³. Les intérêts sont aussi payés annuellement en principe, mais nous supposons que l’entreprise ne respecte pas cette obligation et paye des intérêts de retard (voir *infra*).

1. Ainsi, un emprunt de 1 000 au taux d’intérêt annuel de 10 % donne lieu à versement d’un intérêt annuel de 100.
2. J’emprunte 1 000, mais je promets de rembourser 1 100 ; la prime de remboursement de 100 apparaît comme un intérêt déguisé en remboursement.
3. L’entreprise peut aussi décider de rembourser son emprunt par annuités constantes.

L’annuité est calculée selon la formule :
$$\text{Annuité} = \text{Capital emprunté} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

avec *i* = intérêt annuel
n = durée en années

Ici pour un capital de 1 000, un taux de 5 % et une durée de 2 ans, l’annuité serait de 537,8.
Le tableau de remboursement de l’emprunt serait alors le suivant :

Année	Capital dû en début d'année	Intérêt	Amortissement (Annuité – intérêt)	Annuité
1	1 000	50	487,8	537,8
2	512,2	25,6	512,2	537,8

Cette méthode ressemble à celle que préconise l’IASB ; elle en diffère cependant sur certains points fondamentaux (voir *infra*).

- Le 1/1/N l'entreprise enregistre la souscription de l'emprunt et la réception des fonds.

53	Caisse	1 000	
164	Emprunt auprès des établissements de crédit		1 000

Bilan au 1/1/N

Caisse	1 000	Emprunt	1 000

- Le 31/12/N l'entreprise enregistre le remboursement de la première tranche de l'emprunt :

164	Emprunt auprès des établissements de crédit	500	
53	Caisse		500

Elle enregistre également le paiement ou la dette des intérêts relatifs à la première année soit $1\,000 \times 5\% = 50$.

661	Charges d'intérêts	50	
1688	Intérêts courus		50

Dans le cas de notre exemple, où ne figurent pas de produits des placements (investissements) qu'à pu faire l'entreprise grâce à son emprunt, les intérêts figurent en dette (non payée), au compte 1688 Intérêts courus (dus à la banque) : c'est l'application du principe du rattachement des charges à l'exercice.

Bilan au 31/12/N

Caisse	500	Emprunt	500
		Intérêts courus	50
		(dettes)	
		Pertes	- 50
	500		500

CR Année N

Charge d'intérêts	50	Perte	50

- Le 31/12/N + 1, les mêmes écritures (à une nuance près) sont passées :

164	Emprunt auprès des établissements de crédit	500	
53	Caisse (enregistrement du 2 ^e remboursement)		500

661	Charges d'intérêts (25 + 2,5)	27,5	
1688	Intérêts courus		27,5

N.B. On note que l'intérêt se décompose en deux parties :

- un montant de 25 correspondant au coût de la tranche **non remboursée** ($500 \times 5\%$) ;
- un montant de 2,5 correspond au coût du crédit accordé pendant un an au titre des intérêts non payés de la première année (soit $50 \times 5\% = 2,5$) : c'est le principe des « intérêts composés ».

Bilan au 31/12/N + 1

Caisse	-	Emprunt	
		Intérêts courus	77,5
		Pertes antérieures	- 50
		Pertes de l'exercice	- 27,5

CR Année N + 1

Charge d'intérêts	27,5	Perte	27,5

Section

2

LA CONCEPTION DE L'IASB

Jusqu'avant la parution de la norme IAS 39, l'IASB (IASC à cette époque) avait une conception similaire à celle de la France ; mais avec l'IAS 39 la révolution de la **juste valeur** est survenue. Désormais l'objectif n'est plus de savoir combien on a emprunté et comment on a utilisé l'emprunt pour les opérations d'investissement dans la production mais combien **vaut l'emprunt** ou vaudrait l'emprunt sur un marché ; l'idée est par exemple que si l'entreprise a bénéficié d'un emprunt à **un taux** favorable, elle peut **revendre** cet emprunt à quelqu'un et faire un bénéfice immédiat.

L'IASB va différencier le traitement de l'opération en distinguant le cas où l'entreprise a l'intention de garder son emprunt jusqu'à l'échéance et le cas où elle envisage de le céder.

1 L'entreprise pense garder son emprunt jusqu'à l'échéance

Reprenons notre exemple de l'entreprise E en supposant précisément qu'elle a bénéficié pour son emprunt de conditions de taux anormalement favorables ; supposons par exemple que le taux normal du crédit pour ce type d'entreprise à l'époque soit de 10 % (contre 5 % au taux accordé) ; dans ce cas, l'IASB considère que s'il y a une disparité entre le taux normal et le taux réel **au départ** (signature du contrat d'emprunt), il faut enregistrer non le « coût » de l'emprunt mais sa valeur (de revente éventuelle) ou « juste valeur », c'est-à-dire la valeur **actuarielle** de l'emprunt (si l'emprunt n'est pas coté).

La valeur actuarielle d'un emprunt est la somme de ses flux de trésorerie actualisés¹ ; dans le cas de l'emprunt de E, il y a une sortie de trésorerie (ou l'équivalent²) de 500 à la fin de la première année et de 577,5¹ à la fin de la deuxième année.

On a donc, au taux d'actualisation de 10 %, la valeur initiale V_0 suivante :

$$V_0 = \frac{500}{1,1} + \frac{577,5}{1,21} = 454,6 + 477,3 \approx 932$$

Que signifie cela : cela signifie que normalement, compte tenu des (faibles) intérêts qu'elle paye, E n'aurait dû recevoir que 932 au lieu de 1 000 ; en recevant 1 000, elle a « fait » un profit dès le 1/1/N de 68 (1 000 – 932). D'où les écritures suivantes au 1/1/N selon l'IASB :

1. Les frais d'émission de l'emprunt font partie de ces flux et sont donc pris en compte dans le calcul de la juste valeur ; ils sont ensuite « amortis » sur la durée de l'emprunt.
2. On considère ici que la somme des intérêts courus à fin N + 1 sera payée à cette date d'une manière ou d'une autre (autre emprunt, fonds personnel, etc.).

53	Caisse		1 000	
164		Emprunt auprès des établissements de crédit (en juste valeur)		932
76		Produits financiers (bénéfice)		68

Bilan au 1/1/N

Caisse	1 000	Dettes	932
		Bénéfice	68
	1 000		1 000

L'entreprise pourrait matérialiser ce profit si elle vendait sa dette ; mais supposons qu'elle garde cette dette.

Par la suite, l'emprunt, **s'il est conservé par l'entreprise**, est supposé rapporter au prêteur le taux **normal de 10 %** ce qui donne un intérêt de 93,2 ($932 \times 10 \%$) à la fin de l'année 1 ; à la fin de cette même année, la valeur actuarielle de l'emprunt au taux de 10 % sera de : $525 \left(\frac{577,5}{1,1} \right)^1$; si l'intérêt n'est pas payé, un montant de 407 ($932 - 525$) sera **supposé** remboursé, d'où les écritures suivantes :

164	Emprunt auprès des établissements de crédit		407	
661	Charges d'intérêts		93	
53	Caisse			500

Bilan au 31/12/N

« Caisse »	500	Emprunt	525
		Report de bénéfice	68
		Pertes	- 93
	500		500

CR Année N

Charge d'intérêts	93	Pertes	93

La dernière année, le solde fictif non remboursé entraîne une charge d'intérêts de 52,5 ($525 \times 10 \%$). Le dernier remboursement possible (eu égard à la trésorerie) est de 500 ; d'où les écritures suivantes :

164	Emprunt		500	
53	Caisse			500

Au bilan, il reste une dette d'emprunt de 25 ainsi que des intérêts de 52,5 à régler.

661	Charges d'intérêts		52,5	
	Intérêts dus			52,5

1. Le dernier flux de trésorerie est actualisé sur une période pour le ramener au 31/12/N.

Bilan fin N + 1

Caisse	0	Emprunt	25
		Intérêts courus	52,5
		Pertes antérieures	– 25
		Perte de l'exercice	– 52,5

■ **N.B.** Comme dans le cas des comptes français il reste une dette globale de 77,5 à régler.

Conclusion

- Dans le cas **où l'entreprise conserve l'emprunt jusqu'à l'échéance**, il n'y a pas de différence pour le résultat **global** entre la méthode « dynamique » française et la méthode « actuarielle » de l'IASB : ce résultat global est de – 77,5. Mais comme le montre le tableau suivant, il y a une différence considérable dans le « timing » des résultats.

	Début 1	Période 1	Période 2	_ Périodes
France (dynamique)	0	– 50	– 27,5	– 77,5
IASB (actuariat)	+ 68	– 93	– 52,5	– 77,5

Deux observations :

- avec l'IASB, on peut comptabiliser des bénéfices potentiels et distribuer des dividendes plus rapidement¹ ;
- avec l'IASB, la volatilité des résultats est plus forte.

- Dans le cas où **l'entreprise détient** ou pense détenir un passif jusqu'à l'échéance et ne veut donc pas spéculer, l'IASB impose les règles suivantes :
 - premièrement : l'emprunt, **à l'origine**, est évalué à sa juste valeur par l'actualisation des *cash flows* à déboursier ;
 - deuxièmement :
 - il n'est pas tenu compte des fluctuations ultérieures de la juste valeur de l'emprunt (dues par exemple à des variations du taux de crédit sur le marché) ;
 - la juste valeur (à l'origine) de l'emprunt est « amortie » selon un échéancier basé sur le « taux effectif actuariel » (*effective interest method*).

■ **N.B.** Le « taux effectif » de l'emprunt est le taux d'actualisation qui égale la juste valeur à l'origine² à la somme actualisée des *cash flows* payés.

1. Bien entendu, si le taux de l'emprunt était défavorable, des pertes plus importantes (que dans le cas français) apparaîtraient, sous réserve que les pertes pour dépréciation pour conditions défavorables ne soient pas prises en compte.

2. Cette juste valeur doit comprendre les **frais payés pour obtenir l'emprunt** ; en France, ces frais doivent être en principe passés immédiatement en charge (optique statique).

Dans le cas de E, il est de i tel que :

$$932 = \frac{500}{1+i} + \frac{577,5}{(1+i)^2} \quad \text{et} \quad i = 10 \%$$

La méthode de traitement ainsi proposée par l’IASB s’appelle méthode du « coût amorti » ; le terme « coût » est fâcheux, car il fait penser à la méthode dynamique française ; il s’agit en fait de la juste valeur d’origine amortie selon une méthode actuarielle.

2 L’entreprise ne pense pas garder son emprunt jusqu’à l’échéance

Dans ce cas, l’entreprise détient son emprunt, selon les termes de l’IASB, « à des fins de transaction », pour spéculer sur le marché diront les contempteurs de ces agissements. Le traitement proposé est alors :

- de valoriser **en permanence** (pas seulement à l’origine) l’emprunt à sa valeur de marché s’il est coté et à sa valeur actuarielle s’il n’est pas coté ;
- d’enregistrer en pertes ou profits toutes les fluctuations de l’emprunt.

Reprenons le cas de notre emprunt et supposons que le 31/12/N, le taux d’intérêt annuel normal sur les emprunts du type de celui de E passe à 11 %. Dans ce cas, à cette date, la valeur de l’emprunt est de :

$$V_1 = \frac{577,5}{1,11} = 520$$

(au lieu de 525 auparavant).

Dès lors deux conséquences :

- *premièrement*, un profit de 5 doit être comptabilisé immédiatement ;

164	<table><tr><td>Emprunt</td><td>Produits financiers</td></tr></table>	Emprunt	Produits financiers	5	5
Emprunt	Produits financiers				

– *deuxièmement*, le calcul des intérêts et des remboursements **ultérieurs** doit être ajusté pour tenir compte de la nouvelle valeur de l’emprunt en appliquant la méthode du taux effectif. Dans cette hypothèse la valeur « à amortir » peut changer constamment.

On notera que le fait d’enregistrer immédiatement un profit potentiel (règle d’imprudence) peut encourager ce type d’activité spéculative.

Section

3

L'INFLUENCE DES RÈGLES DE L'IASB
SUR LA COMPTABILITÉ FRANÇAISE

Les règles de l'IASB devaient s'appliquer aux comptes consolidés des entreprises qui font appel à l'épargne publique.

Pour les comptes individuels, les règles françaises traditionnelles continuent à s'appliquer intégralement à toutes les dettes, d'où les divergences suivantes :

	France CI	IASB
Actualisation à l'origine	Non	Oui
Prise en compte des frais d'émission pour le calcul de la juste valeur à l'origine	Non (passage en charge immédiat en principe)	Oui
Méthode du taux d'intérêt effectif	Non ^a	Oui
Prise en compte de la juste valeur après l'origine	Non	Oui (pour des emprunts spéculatifs)
Prise en compte de profits potentiels	Non	Oui

a. La méthode du taux d'intérêt effectif n'est pas obligatoire (on peut utiliser l'amortissement constant, comme dans l'exemple de E).

L'une des questions auxquelles ne répond pas explicitement ce tableau est la suivante : que faut-il faire en France lorsque, dans le cas d'une situation inverse à celle de notre exemple, on s'est endetté à un taux (fixe) élevé et que par la suite, les taux viennent à baisser : faut-il prendre en compte immédiatement le risque de taux ? Il faut distinguer la réponse de principe et la pratique.

Le **principe** est dicté par l'article L. 123-20 du Code de commerce, qui stipule qu'il doit être tenu compte des « risques... intervenus au cours de l'exercice ». Dans ces conditions le risque de taux devrait faire l'objet d'une provision pour risques, ce qui permettrait de faire apparaître immédiatement les pertes associées à un coût d'endettement trop élevé.

Mais la pratique, confortée par le mutisme consentant des autorités comptables et boursières, n'a pas tenu compte de ce principe pourtant clair.

C'est ce qui a permis aux partisans de la juste valeur de dire que le système du coût historique était incapable de prendre en compte les risques associés aux instruments financiers dérivés. En fait, les principes français actuels, et notamment celui de prudence, permettent parfaitement de prendre en compte tous les risques et nul n'est besoin, à cet effet, de recourir au système de l'évaluation en juste valeur (qui est d'ailleurs contraire à la vraie prudence, puisqu'il conduit à la prise en compte des plus-values potentielles, aussi bien que des moins-values potentielles).

C'est donc le non-respect des « vieux » principes qui conduit à des problèmes et non leur insuffisance. Ce point est crucial pour pouvoir porter un jugement objectif sur l'apport de la juste valeur.

24 LES PRINCIPES D'ÉVALUATION DES IFRS RELATIFS AUX ACTIFS FINANCIERS¹

Section

1

NATURE DU PROBLÈME

En règle générale, les actifs financiers, outre les liquidités et des instruments dérivés², sont des **investissements à long ou court terme effectués dans d'autres entreprises** que l'entreprise concernée ; ces investissements peuvent être motivés par des objectifs de placement de trésorerie (achat d'actions ou d'obligations revendues à court terme), de simple placement à long terme (achat d'actions ou d'obligations revendues à long terme) de moyens d'influence ou de contrôle sur d'autres entreprises (achats d'actions ou prêts à moyen ou long terme) ou de moyens **commerciaux** (prêts ou crédits clients accordés à de la clientèle).

Comme on peut le constater, les mêmes formes d'achats d'actifs financiers (actions ou obligations par exemple) peuvent répondre à des **objectifs** très différents. Un actif financier est donc généralement un « être » complexe et protégé.

Exemple (concernant des achats de parts de capital)

La société H dispose d'importantes liquidités et désire acheter 30 % des titres représentatifs du capital d'une société F. Juste avant l'opération, le 31/12/N-1, les bilans des deux sociétés sont les suivants :

1. Pour l'étude des passifs financiers, voir le chapitre 23.
2. Les instruments dérivés en tant qu'actifs financiers, concernent notamment les ventes à terme de devises qui peuvent être utilisées pour spéculer à la baisse.

H Bilan au 31/12/N – 1				F Bilan au 31/12/N – 1			
Banque	750	Capital	750	Actifs	2 500	Capital	1 200
						Réserves	1 300
					2 500		2 500

Supposons que le prix d'achat de gré à gré soit de 750 et corresponde exactement à la fraction de capitaux de F acquise (soit $2\,500 \times 30\%$)¹; supposons que la transaction ait lieu le 1/1/N. À cette date, le bilan de F sera inchangé : une fraction des titres aura changé de propriétaire mais cela ne se verra pas dans le bilan²; par contre, le bilan de H sera modifié, car le montant en banque sera remplacé par le coût d'acquisition des titres de participation :

H			
Titres (F)	750	Capital	750

Quelle est la nature de cet achat de titres ? Bien difficile à savoir sans être au courant des agissements de H :

- ce peut être un placement à court terme de type spéculatif pour profiter des variations des cours en bourse de F si cette société est cotée ;
- ce peut être un placement à long terme ;
- ce peut être un investissement à long terme destiné à exercer une influence sur la société F ; dans ce cas, on dit que F est une société associée à H ;
- ce peut être enfin un investissement à long terme destiné à exercer un contrôle³ sur F ; dans ce cas, on dit que F est une filiale de H et forme avec cette dernière un groupe : le groupe F-H.

Le problème de la nature des actifs financiers est donc déjà complexe mais celui de leur évaluation l'est aussi.

Exemple

Reprenons le cas des sociétés H et F précédentes et plaçons nous un an plus tard au 31/12/N, alors que le bilan de F se présente ainsi :

1. Dans la pratique, le prix est rarement égal (sinon jamais) à la valeur comptable (voir les chapitres 17 et 45). Mais nous prendrons cette hypothèse pour simplifier.
2. La société H va payer les titres à des anciens propriétaires de la masse d'actif et la masse de capital de F ne change pas.
3. Le lecteur peut s'étonner que H puisse contrôler F en ayant acheté seulement 30 % de ses titres ; mais cela est parfaitement possible si les titres de F sont disséminés entre de nombreux petits capitalistes « désunis » ; dans ce cas, avec 30 % H peut très bien dominer les votes aux assemblées générales surtout si les « petits » n'y viennent pas. Par contre la situation aurait été très différente si F est la propriété d'un seul actionnaire qui en cède seulement 30 % : dans ce cas, vis-à-vis de ce propriétaire qui détient 70 %, H exerce tout au plus une influence et peut être aucune, ce qui change la nature de ses titres.

F Bilan au 31/12/N

Actifs	2 750	Capital	1 200
		Réserves	1 300
		Bénéfice	250
	2 750		2 750

Supposons que H n'ait fait aucune opération en N et que F ait décidé de mettre l'intégralité de ses bénéfices en réserves. Dans ce cas, à ce stade du raisonnement, on observe une disparité entre le coût d'acquisition des titres F figurant au bilan de H (750) et la valeur comptable de ces titres d'après le bilan de F soit 825 ($2\,750 \times 30\%$). Supposons, pour compliquer, que F soit cotée en bourse et que la valeur boursière des titres F détenus par H soit de 775. Compliquons encore en supposant que, d'après des experts, la valeur d'utilité (actuarielle) de ce portefeuille soit égale à 900. Quelle évaluation doit-on prendre en compte au bilan de H pour valoriser les titres F ? La résolution de ce problème divise depuis de très nombreuses années les théoriciens et les praticiens, ce que va montrer le bref rappel historique qui suit.

Section

2

ÉLÉMENTS SCHÉMATIQUES DE L'HISTOIRE DES ACTIFS FINANCIERS

Comme dans le cas des autres types d'investissements, les premières grandes étapes de la comptabilité capitaliste de la période post-révolution industrielle ont été marquées par les visions statique prudente puis actuarielle prudente et dynamique.

1 La vision statique prudente

Vers 1900, les juristes tendent à imposer dans la plupart des pays une conception selon laquelle les actifs financiers doivent **tous** (quels que soient leur terme et leur destination) être évalués en valeur de **marché** mais en ne retenant que les **pertes** potentielles du compte de résultat (principe de prudence).

Ces juristes proposent aux comptables deux solutions possibles pour prendre en compte ces contraintes :

- soit – ce qui est plus conforme à la logique de la valeur de marché – de porter les actifs financiers à leur valeur de marché à l'actif mais de créer au passif un compte de réserves pour « geler » les bénéfices prévisionnels :

Exemple (de la société H)

Bilan de H au 31/12/N			
Titres F (valeur de marché)	775	Capital Réserves (« gelées »)	750 25
	775		775

- soit, ce qui va devenir la pratique dominante après 1945, d’inscrire les actifs financiers au plus bas du coût ou du marché.

Exemple (de la société H)

Bilan de H au 31/12/N +1			
Titres F (valeur coût)	750	Capital	750

Un bon exemple de l’application de la doctrine statique prudente est celui du Plan Comptable français de 1947. Dans ce plan, tous les titres (actions et obligations) doivent être évalués en principe **sans distinction** au plus bas du coût ou du marché.

2 La vision actuarielle prudente

En 1982, la nouvelle version du Plan Comptable français distingue deux catégories nettement distinctes d’actifs financiers :

- les actifs financiers **investis à long terme**, pour lesquels l’évaluation ne doit pas tenir compte de l’influence des valeurs de marché ; ces actifs doivent, en principe, au plus bas du coût ou de la valeur d’usage (actuarielle) ;

Application au cas de la société H

La valeur actuarielle (d’usage) des titres F (900) est supérieure au coût d’acquisition ; il n’y aura donc pas de dépréciation des titres qui resteront inscrits à leur coût.

Bilan de H au 31/12/N +1			
Titres F	750	Capital	750

- les actifs financiers investis à court terme qui restent évalués au plus bas du coût ou du marché (car ils sont destinés à être revendus).

3 La vision dynamique

L'objectif ici n'est pas de mesurer la valeur des titres en bourse ni leur valeur de cession théorique : les valeurs de vente et d'utilité sont donc exclues. L'objectif est par contre de connaître, au niveau de la société détentrice des titres, l'évolution de la rentabilité économique (rapport du résultat au capital investi) ce qui implique :

- la prise en compte de la part des fruits engrangés au niveau de l'entreprise dans laquelle on détient des titres ;
- l'évaluation des titres sur la base des coûts historiques augmentés ou diminués des résultats réalisés.

Dans ces conditions, le véritable coût n'est pas le coût d'acquisition (historique) des titres mais ce coût augmenté des bénéfices ou pertes accumulés (sous réserve de prendre en compte des résultats distribués). La méthode utilisée est dite de la « mise en équivalence » : elle consiste à prendre en considération la part (l'équivalent) détenue dans les capitaux propres de la société dont on détient les titres.

Application au cas de H

La part équivalente de capitaux propres détenue dans F s'élève à 825 ($30\% \times 2\,750$) dont 75 ($30\% \times 250$) de bénéfice. Cette part se substitue au coût d'origine chez H.

Bilan de H au 31/12/N +1

Titres F (mis en équivalence)	825	Capital Bénéfice	750 75

En France, la vision dynamique a été rendue obligatoire (sous des formes diverses) en 1985, dans les comptes consolidés des groupes (c'est-à-dire des sociétés qui détiennent des filiales ou des sociétés sur lesquelles elles exercent une influence notable).

Dans les comptes individuels, elle n'a été autorisée qu'à titre **optionnel**, pour les seuls titres des sociétés **contrôlées** (voir le chapitre 44).

Section

3

LA PROBLÉMATIQUE DE L'IASB

Au début de ses activités, l'IASB a préconisé des traitements des actifs financiers compatibles avec les visions actuarielle prudente et dynamique puis, sous l'influence des États-Unis, il a voulu introduire la « révolution » de la juste valeur ; on sait qu'à l'heure actuelle, cette introduction est contestée. Nous décrirons ici les

derniers états des normes IAS 32 et 39 qui continuent à promouvoir la juste valeur malgré l'opposition partielle du CRCE, en Europe.

La solution actuelle retenue par l'IASB n'est pas homogène et complexe.

On distinguera tout d'abord (section 4), le cas des titres détenus dans les sociétés contrôlées ou associées ; puis on raisonnera sur l'ensemble des (autres) actifs financiers en distinguant d'abord une catégorie de plus en plus dominante, les actifs et passifs en juste valeur par pertes et profits (section 5), puis les placements détenus jusqu'à l'échéance (section 6), les prêts et créances émis (section 7) et les actifs disponibles à la vente (section 8) qui apparaissent comme des éléments « résiduels ».

Section

4

LE CAS DES TITRES DÉTENUS SUR DES SOCIÉTÉS CONTRÔLÉES ET ASSOCIÉES

Ce cas se complique du fait que pour cette catégorie de titres on peut avoir à distinguer, dans certains pays tout au moins¹, deux catégories de comptes : les comptes individuels (et notamment ceux de la société mère où figurent à l'actif les titres) et ceux du groupe consolidé (ou comptes consolidés).

Ce cas se complique aussi du fait que la position de l'IASB a évolué.

- **À l'origine**, l'IASB adoptait la position suivante : pour les comptes **consolidés** (au sens large)², la règle d'évaluation était une règle de type plutôt dynamique : dans leur version de 1998, les IAS 27 (§ 13) et 28 (§ 10 et 11) obligeaient ou favorisaient l'utilisation de la méthode de la mise en équivalence ou d'une méthode similaire³, au motif de la meilleure lisibilité de la **performance** (IAS 28 § 11). Par contre, pour les comptes **individuels** (évaluation des titres dans le bilan de la mère), l'IASB (IAS 28 § 22) laissait un choix entre :
 - soit reproduire l'évaluation dynamique (par intégration globale ou mise en équivalence) retenue dans la mise en équivalence, dans les comptes consolidés ;
 - soit comptabiliser ces titres au plus bas du coût et de la valeur actuarielle comme en matière de simples placements à long terme (cf. aussi IAS 25 version 1992 § 19).

1. Il est plutôt d'usage dans les pays anglo-saxons de ne pas distinguer comptes individuels et comptes consolidés ; en Europe continentale, c'est l'inverse, car ces deux catégories de comptes jouent un rôle différent.

2. Au sens strict, il n'y a de comptes consolidés pour l'IASB que si les titres donnent le contrôle ; pour simplifier, nous étendons ici le concept, comme on le fait traditionnellement en France, aux titres des sociétés associées.

3. Au sens strict pour les titres contrôlés, la méthode préconisée est celle de l'intégration globale (voir le chapitre 45) ; mais du point de vue de la mesure des **résultats**, elle est similaire à celle de la mise en équivalence ; nous simplifions ici.

Cette dichotomie, à l'époque, était faite pour satisfaire à la fois les pays anglo-saxons (favorables à l'optique dynamique généralisée à tous les comptes) et les pays « européens continentaux » qui voulaient une évaluation prudente dans les comptes individuels.

- Maintenant, avec les IAS 27 et 28 révisés 2004, la situation est la suivante :
 - pour les comptes **consolidés**, rien n'est changé. L'évaluation dynamique par combinaison ou mise en équivalence est maintenue et même rendue strictement obligatoire (IAS 27 § 22 pour les titres des sociétés contrôlées et IAS 28 § 11 pour les titres des sociétés associés) ; (voir le chapitre 45).
 - pour les comptes individuels, par contre, l'IASB offre un nouveau choix (IAS 27 § 37 et IAS 28 § 35) :
 - soit comptabiliser au plus bas du coût ou de la valeur actuarielle¹,
 - soit comptabiliser à la juste valeur selon les nouvelles règles prévues par l'IAS 39.

La conservation de la première branche de l'option est faite pour rassurer les partisans de l'optique prudentielle traditionnelle ; l'introduction de la possibilité d'évaluer à la juste valeur est conforme à la nouvelle tendance de l'IASB.

Avec cette situation, on aboutit à des résultats qui peuvent être très disparates.²

Exemple de la société H (en supposant que les titres donnent lieu à contrôle ou influence notable)

Dans les comptes consolidés, on doit appliquer la règle dynamique (intégration globale ou mise en équivalence) :

H Bilan consolidé au 31/12/N +1

Titres F ^a	825	Capital	750
		Bénéfice	75

a. Normalement dans un bilan consolidé, les titres F ne doivent pas apparaître mais sont remplacés par les actifs de F : nous simplifions pour des raisons pédagogiques.

Dans les comptes individuels (de la mère) on peut appliquer la méthode (traditionnelle) du plus bas du coût ou de la valeur actuarielle :

H Bilan au 31/12/N +1

Titres F	750	Capital	750

1. Les règles d'*impairment* de l'IAS 36 doivent être suivies (cf. IAS 36 § 4).

2. Cette évolution récente est contraire à celle antérieure qui laissait augurer une généralisation des valorisations de type dynamique.

Mais on peut aussi appliquer l'évaluation à la juste valeur en retenant la valeur de marché (voir la section suivante) :

H Bilan au 31/12/N +1			
Titres F	775	Capital	750
		Résultat	25

Il est clair que dans un contexte d'euphorie boursière, les entreprises auront tendance à choisir la dernière méthode (et l'autre dans le cas contraire).

On peut considérer que ces choix laissent aux entreprises la possibilité d'avoir un jeu de comptes (consolidés) pour mesurer la performance de gestion et un autre (individuels) pour, soit satisfaire aux exigences prudentielles (méthode du plus bas du coût ou de la valeur actuarielle), soit adopter une optique financière (valorisation en juste valeur).

La juste valeur a donc pénétré *optionnellement* le domaine des titres détenus sur des sociétés contrôlées ou associées mais cette pénétration ne se limite pas à ce domaine.

Section

5

UNE CATÉGORIE EN VOIE DE PROGRESSION : LES ACTIFS FINANCIERS EN JUSTE VALEUR PAR PERTES ET PROFITS ¹

1 Idée générale

Un AFJVPP est un actif financier qui est toujours valorisé (lors de l'acquisition comme après l'acquisition) en juste valeur et dont les fluctuations qu'elles soient en **hausse** ou en baisse sont enregistrées immédiatement en profits ou pertes.

2 Étendue du champ des JVPP

Depuis sa première version, le texte de l'IS 39 a quelque peu évolué sans toutefois perdre de sa vision générale. La version la plus nette de l'IASB était celle de mars 2004 dans laquelle il était posé que « la norme permet à une entité de désigner **n'importe quel actif** financier (ou dette financière) lors de sa reconnaissance initiale comme devant être mesuré à la juste valeur, avec les variations de la juste valeur reconnues en profits et pertes » (IN 16, mars 2004). Cette version très libérale, montrait bien que l'IASB entendait de faire des JVPP une catégorie dominante au sein des actifs financiers. Devant les critiques de certains organismes « prudentiels » représentatifs des banques et des compagnies d'assurance (voir ED avril 2004, p. 4) le *Board* décida d'abord de limiter les types d'actifs financiers

1. On utilisera après les abréviations AFJVPP ou JVPP.

auxquels l'option est applicable mais « sans remettre en cause les bénéfices principaux de l'option » (ED avril 2004, p. 4). Mais après de nouvelles discussions, le dernier texte proposé le 16 juin 2005 (IAS39 amendé) limite considérablement l'option sur la juste valeur.

3 Définition d'un JVPP

Une entreprise peut être amenée à classer un actif financier dans la catégorie JVPP sous deux **conditions très différentes**. Dans certains cas elle est **obligée** de procéder à ce classement si les actifs financiers font partie d'une certaine catégorie d'actifs dits « détenus pour des opérations de *trading* » ; dans d'autres cas, elle peut **choisir** (option)¹ de procéder à ce classement (sous certaines contraintes) si les actifs concernés sont **désignés comme tel à l'origine** par l'entreprise comme faisant partie des JVPP ; il est évident que la deuxième possibilité, de nature beaucoup plus englobante et plus souple que la première est celle qui marque l'originalité de la construction de l'IASB et témoigne le plus de sa volonté de laisser aux entreprises une possibilité d'extension de cette catégorie d'actifs. Reprenons ces deux conditions de désignation.

3.1 Les actifs financiers obligatoirement classés en JVPP

Cette catégorie comprend deux principaux éléments :

- les actifs (passifs) acquis ou obtenus principalement avec **le but** de revente (ou de rachat) à court terme (ou actifs à fin de transaction) ;

N.B. Cette acquisition ou cette obtention peut être faite, soit séparément, soit dans le cadre d'un portefeuille.

- les instruments dérivés (non étudiés ici)², qui ne sont pas destinés à servir de couverture.

Exemple d'actifs acquis dans le but de revente à court terme : acquisition de titres d'une autre entreprise destinés à servir de placement pour la gestion de trésorerie.

La caractéristique commune de ces éléments est qu'ils servent à des opérations de type spéculatif à court terme. On notera que l'IASB se garde bien de définir la notion de court terme ; il paraît cependant difficile de pouvoir admettre, compte tenu des usages internationaux, que cette durée puisse dépasser un an. L'entreprise et ses auditeurs devront donc **justifier** quelque peu l'inclusion de certains actifs dans cette

1. C'est précisément cette option qui a été refusée par l'Union européenne, lors de la réunion du CRCE le 1/10/2004.

2. Les instruments financiers dérivés sont des contrats dont la valeur change en réponse aux variations d'un instrument financier de base (titres, marchandises, taux d'intérêt...), qui ne requièrent pas d'investissement important au moment de la signature du contrat et qui sont réglés à une date future. Exemple : achat à trois mois de titres à un prix fixé à l'avance réglable dans trois mois.

catégorie, ce qui constituerait une certaine gêne si les choses en restaient là ; mais il existe une autre catégorie de JVPP.

3.2 Les actifs financiers facultativement inscrits dans la catégorie de JVPP ; les JVPP « désignés par l'entité »

À l'origine, le texte était extrêmement permissif ; il permettait par exemple de classer a priori comme JVPP, **sans avoir à fournir aucune justification**, n'importe quel achat d'actions et n'importe quel achat d'obligations à **moyen** ou **long terme** (les achats à court terme rentrant impérativement dans la première catégorie).

Finalement, sous la pression de la Commission de Bruxelles (voir introduction), l'IASB a dû revoir sa copie et amender l'IAS 39 : l'IAS 39 révisé « limite l'option de la juste valeur aux situations dans lesquelles son application produit une information plus pertinente, en éliminant ou en réduisant sensiblement une discordance d'évaluation ou de comptabilisation (discordance comptable), ou dans lesquelles un ensemble d'actifs financiers et/ou de passifs financiers est géré conformément à une stratégie de gestion des risques ou à une stratégie d'investissement dûment consignée par écrit » (Amendement IAS 39 du 16 juin 2005).

En clair, si l'on tient compte du fait que les créances et dettes spéculatives sont déjà inscrites en juste valeur, l'option JVPP ne doit pouvoir concerner qu'un nombre limité de cas où les entreprises démontreront qu'un **ensemble** de dettes et créances non spéculatives serait plus pertinemment valorisé en juste valeur plutôt qu'au coût historique.

Bien entendu cette marge de manœuvre va créer des distorsions parmi les entreprises et ne contribuera pas à l'harmonisation internationale (cf. introduction).

Rappelons que l'opposition à l'extension de l'option juste valeur émanait principalement des banques qui ne tenaient pas à ce que leur activité d'intermédiation (dépôts des ménages et prêts aux entreprises) puisse être « dominée » par un principe d'évaluation trop générateur de fluctuations, (voir le chapitre introductif et notamment les déclarations du Président de la banque BNP Paribas à propos de l'affaire de la Société Générale). En fait, le choix de la juste valeur n'est pas interdit mais soumise à des restrictions : la situation est donc complexe, sinon confuse.

On soulignera deux éléments :

- la désignation est optionnelle : une entreprise peut donc renoncer au « bénéfice » de la JVPP et utiliser une autre catégorie d'actifs financiers (voir *infra*) ;
- la désignation doit être initiale, c'est-à-dire faite **au moment de l'achat**.

4 La valorisation des JVPP

Cette valorisation est légèrement différente selon qu'il s'agisse des actifs financiers obligatoirement inscrits ou facultativement inscrits.

4.1 Valorisation initiale et subséquente des actifs financiers obligatoirement inscrits en JVPP

Ces actifs sont valorisés à la juste valeur qui est définie de façon classique comme « le montant pour lequel un actif peut être échangé... entre des parties libres et conscientes dans une transaction à armes égales ». On sait que cette juste valeur est un concept non évident ; c'est la raison pour laquelle l'IASB établit un **ordre de préférence** des évaluations (cf. AG 69-82).

- S'il y a une cotation sur un marché actif il faut utiliser les valeurs de cette cotation, meilleure preuve de *fair value* (AG7).
- S'il n'y a pas de cotation sur un marché actif, l'entité établit le *fair value* en utilisant une technique d'évaluation qui peut être (AG 74) :
 - une estimation constatée lors de transactions récentes entre parties ;
 - la référence à la juste valeur d'un autre actif financier qui est substantiellement le même ;
 - l'utilisation de techniques d'actualisation des cash-flows générés par ces actifs ;
 - l'utilisation de la technique d'évaluation des options.

Soulignons que l'évaluation à la juste valeur à **l'origine** doit se faire en incluant les frais des transactions (honoraires, commissions, frais, taxes...) dans la juste valeur. Par contre, ultérieurement la juste valeur (de marché, actuarielle) ne tient plus compte de ces frais (ce qui est bizarre).

Soulignons également que dans ce contexte de valorisation à la juste valeur, l'obligation du test d'*impairment* devient sans objet : c'est la raison pour laquelle elle est supprimée par l'IASB.

Application au cas de la société H

Supposons que les titres F soient des titres « **spéculatifs** » cotés ; dans ce cas, le bilan de H (individuel ou consolidé) est obligatoirement le suivant :

Bilan de H au 31/12/N +1

Titres F (valeur de marché)	775	Capital Résultat (bénéfice)	750 25

N.B. Si les titres F n'avaient pas été cotés, la valeur actuarielle aurait pu être retenue :

Bilan de H au 31/12/N +1

Titres F (valeur actuarielle)	900	Capital Résultat (bénéfice)	750 150

4.2 Valorisation des actifs facultativement inscrits en JVPP

En principe, les mêmes règles d'évaluation s'appliquent mais, sans doute conscient des risques de « l'affaire », le *Board* pose deux limites supplémentaires (§ 9 IAS 39) :

- *première limite* : les titres représentatifs du capital d'une autre entreprise « qui ne sont pas cotés sur un marché actif **et** dont la juste valeur ne peut être mesurée de façon fiable » ne peuvent être inscrits en JVPP ;

Notre interprétation de cette phrase est que l'utilisation d'évaluations de type actuariel pour ces actifs financiers doit être particulièrement « pesée », sans être interdite.

- *deuxième limite* : d'une manière générale, la juste valeur doit être « vérifiable »¹ c'est-à-dire que la variation des diverses évaluations proposées est faible. Ces deux limites traduisent évidemment les craintes de l'IASB face à une manipulation possible des justes valeurs non basées sur l'observation de marchés actifs.

5 Conclusion sur les JVPP

- Pour les titres spéculatifs (à court terme), la juste valeur et la comptabilisation des profits² potentiels sont obligatoires. La valorisation est très souple englobant la valeur actuarielle.
- Pour les titres revendus à moyen ou long terme, l'entreprise peut choisir le même modèle, sauf que la possibilité du recours à la valeur actuarielle est plus difficile pour des raisons de preuve d'une « information pertinente » et de preuve de l'évaluation, tout particulièrement pour les actions.

Dans l'ensemble, le champ ouvert à des actifs évalués à la juste valeur comportant des profits potentiels est devenu assez large ; les autres catégories d'actifs et passifs financiers vont apparaître comme dominées, comme des sortes d'exceptions.

Section

6

DEUXIÈME CATÉGORIE : LES PLACEMENTS DÉTENUS JUSQU'À L'ÉCHÉANCE (HELD TO MATURITY INVESTMENTS : HTM)

1 Définition

Les HTM sont des actifs financiers (non dérivés) qui ont :

- des paiements fixes (ou déterminables),
- une durée de vie fixée (*fixed maturity*).

et que l'entreprise a **l'intention³ positive et la capacité** de **garder jusqu'à leur échéance**.

1. Cette précision a été introduite en avril 2004, sans doute sous la pression des adversaires de la *fair value*.

2. La prise en compte des pertes potentielles est banale !

3. Le terme intention dénote le caractère subjectif de ce type de comptabilité : le « sort » comptable des titres dépend de l'intention des dirigeants de l'entreprise.

En pratique, l'exemple type est celui **d'obligations à long terme classiques cotées ou non** qui, lorsqu'elles sont achetées par une entreprise, constituent des sortes de prêts à long terme à durée limitée assortis généralement d'une somme fixe à recevoir chaque année au titre du remboursement du prêt et de ses intérêts.

On soulignera encore que l'entreprise n'est pas obligée de maintenir ces placements dans la catégorie *held to maturity* : elle peut les mettre dans la catégorie des JVPP et même dans la catégorie des actifs disponibles à la vente **si elle le fait dès l'origine** (choix décisif).

2 Valorisation des HTM (§ 46 IAS 39)

Contrairement au JVPP qui sont valorisés en permanence en juste valeur, les HTM ne sont valorisés en juste valeur **qu'à l'origine, au moment de leur achat** ; ensuite cette juste valeur d'origine, appelée « coût d'acquisition » est maintenue et « amortie » sur la durée de vie selon la méthode du « coût amorti » et selon des principes que nous avons vus au chapitre précédent : il n'est donc pas question, dans ce cas, de tenir compte des fluctuations de leur valeur sur un marché ou de leur valeur actuarielle. Cette conception est proche de la conception dynamique sous la réserve qu'à l'origine, il **faut tenir compte de la juste valeur** (voir le chapitre 22 pour une application).

3 Sortie des HTM (règle du « *tainting* »)

Si, contrairement à ce qui avait été prévu, un actif classé en HTM est vendu, la règle du *tainting* s'applique ; selon cette règle, l'entreprise doit reclasser **la totalité** de ses HTM dans la catégorie des actifs disponibles à la vente ; elle ne peut plus **pendant deux exercices** utiliser la catégorie HTM. Cette mesure est évidemment une mesure de dissuasion pour des entreprises qui joueraient un jeu opportuniste. En pratique, si elle était appliquée, elle conduirait de nombreuses banques à devoir valoriser la plupart de leurs titres à terme en juste valeur, et voir ainsi leurs capitaux propres fluctuer : on peut comprendre l'opposition des banques à ces mesures.

Cependant, si les cessions sont réalisées peu avant l'échéance finale et/ou sont d'importance négligeable, la règle ne joue pas.

On notera que les HTM sont obligatoirement soumis aux tests de dépréciation de l'IAS 36.

Section

7

TROISIÈME CATÉGORIE : LES PRÊTS ET CRÉANCES ÉMIS PAR LES ENTREPRISES (*LOANS AND RECEIVABLES*)

1 Définition

Ce sont des actifs financiers :

- qui trouvent leur origine dans l'entreprise (à la différence des obligations souscrites) ;

- qui donnent lieu à des paiements fixes ou déterminables ;
- qui ne sont **pas cotés** sur un marché actif ;
- qui n’ont pas pour objet d’être vendus à court terme (sinon ils doivent être classés en actifs détenus à des fins de transactions) ;
- et que l’entreprise n’a pas décidé (sur option) de classer dans la dernière catégorie (actifs disponibles à la vente).

L’exemple typique de cette catégorie est celui des créances sur des clients suite à une vente à crédit. Ces créances sont générées par l’entreprise ; elles comportent un montant fixé à l’avance payable à un terme fixe et n’ont pas pour objet d’être revendues à court terme.

2 Valorisation

À l’origine, comme tous les autres actifs financiers, ces créances sont valorisées à leur juste valeur c’est-à-dire qu’elles doivent être en principe **actualisées** selon les règles énoncées au chapitre 19, si l’impact est significatif. Ensuite la juste valeur initiale (le « coût d’origine ») est maintenue jusqu’à l’échéance indépendamment des fluctuations de la valeur de marché de la créance. C’est ce type de valorisation classique que propose l’IASB pour cette troisième catégorie (§ 46). Mais rien n’empêche l’entreprise de classer n’importe quelle créance dans la dernière catégorie (disponible à la vente), ce qui permet de les valoriser en permanence en juste valeur. Il est probable cependant que la plupart des créances clients, pour des raisons de simplicité pratique, resteront valorisées au « coût amorti ».

S’agissant des prêts (non cotés) à long terme, on peut imaginer par contre que certaines entreprises décident de les valoriser en juste valeur, ce qui implique le recours à des techniques de valorisation basées sur l’activation des *cash flows* générés par ces prêts.

Précisions que les règles de dépréciation de l’IAS 36 s’appliquent à ces actifs.

Section 8

QUATRIÈME (ET DERNIÈRE) CATÉGORIE : LES ACTIFS DISPONIBLES À LA VENTE (*AVAILABLE FOR SALE FINANCIAL ASSETS*)

Avec la dernière catégorie, l’IASB offre encore une possibilité supplémentaire de souplesse aux entreprises. La catégorie « actifs disponibles à la vente » a deux particularités essentielles :

- c’est, à l’instar des JVPP désignés comme tels, une catégorie utilisable selon le bon vouloir (sur option) des entreprises et qui peut donc concerner **n’importe**

quel actif financier à l'exception de ceux qui comme les « actifs détenus à fin de transaction » sont obligatoirement mis dans la première catégorie ;

- c'est aussi une catégorie qui regroupe des actifs évalués en **juste valeur** (permanente) mais qui, à la différence des JVPP, ne fait pas figurer les fluctuations de la juste valeur en résultat (pertes et profits) ; ces fluctuations (qui sont comptabilisées obligatoirement à l'actif) vont être comptabilisées au passif « **directement dans les capitaux propres...** jusqu'à ce que l'actif financier soit sorti, moment auquel les gains et pertes cumulés précédemment reconnus seront reconnus en pertes et profits » (§ 55 6).

Quelle est l'utilité de cette catégorie ? Elle nous paraît double :

- *premièrement*, elle permet aux entreprises partisans d'une extension maximale du champ de la juste valeur de valoriser avec **cette valeur** des actifs qui ne sont pas admis parmi les JVPP ; il en est ainsi des titres représentatifs du capital de sociétés qui ne sont pas cotés sur un marché actif et dont la valeur actuarielle n'est pas fiable ; ces titres vont pouvoir figurer en juste valeur (**mais sans comptabilisation des plus-values potentielles**) grâce à la dernière catégorie ;
- *deuxièmement*, elle permet à des entreprises « prudentes » qui souhaitent valoriser leurs actifs financiers en juste valeur de le faire sans faire pour autant apparaître de profits potentiels¹.

Exemple

Une entreprise « imprudente » décide de valoriser les actions cotées détenues sur la société X (à moyen ou long terme) à la JVPP alors que sa concurrente « prudente » décide de porter les actions de la même société X en actif disponible à la vente.

CONCLUSION GÉNÉRALE SUR LES ACTIFS ET DETTES FINANCIERS

Par rapport aux anciennes théories statique et dynamique dominantes, l'IASB provoque une double révolution :

- la poussée vers l'abandon du coût comme base d'évaluation au profit d'une juste valeur ;
- l'abandon du principe (de prudence) de non comptabilisation des profits potentiels en résultat pour une masse d'actif importante ;

1. Il est vrai qu'apparemment des pertes potentielles apparaissent ; mais ce n'est qu'une apparence, car il faut tenir compte de l'exigence de l'*impairment* qui s'applique à cette catégorie d'actif (§ 67).

– l’admission de la valeur actuarielle comme base d’évaluation (sous réserve de certaines limites).

Cette norme n’a évidemment pas pour objet de mieux prendre en compte les risques de pertes potentielles, puisque ces risques étaient pris en compte dans le vieux système du coût historique associé au principe de prudence. Cette norme a en fait pour seul objectif de prendre en compte *des plus-values potentielles*, y compris des plus-values calculées sur la base de simples estimations subjectives (non données par un marché).

La norme IAS 39 est donc bien une norme « extrémiste », bien représentative du cadre conceptuel de l’IASB. Son extension a été cependant freinée par les décisions de refus, d’abord total, puis partiel, de l’option juste valeur par l’Union européenne (voir Introduction).

Les banques européennes craignent que son application et l’abandon de la macro-couverture (couverture globale nette de dettes et créances liées) au profit de la micro-couverture préconisée par l’IASB (couverture « brute » par type de créance et de dettes) n’induisse une volatilité plus grande des capitaux propres, ce qui semble confirmé par certaines études (Bahaji, 2006) mais elles ne « rechignent » pas à accepter l’inscription de profits potentiels : le rejet de l’IAS 39 est donc partiel et l’attitude des banques est ambiguë.

I DÉOLOGIE DU CORPUS RÉGLEMENTAIRE FRANÇAIS

LES TEXTES RÉGLEMENTAIRES FRANÇAIS

Après avoir situé le contexte, nous présenterons la hiérarchie des textes réglementaires, puis les principaux textes réglementaires en distinguant les textes relatifs aux comptes individuels, aux comptes consolidés et aux comptes prévisionnels.

Nous avons déjà précisé (chapitre 4) qu'à la différence du cas des États-Unis, il n'existe pas en France de cadre conceptuel énonçant de façon explicite les objectifs de la comptabilité : ces objectifs sont cependant implicites (voir à ce propos B. Colasse, 2002) et doivent être différenciés selon qu'il s'agit des comptes individuels et des comptes consolidés (voir *infra*).

À la différence également des États-Unis, la réglementation française est basée sur des lois émanant de la puissance publique (et non sur des normes professionnelles privées). Ces lois et les textes dérivés sont de plus en plus influencées par les réglementations internationales : dans les années 1970-1980 il s'agissait de l'influence des réglementations européennes, actuellement il s'agit plutôt de l'influence de l'IASB et des normes américaines. L'influence de l'IASB est devenue encore plus grande depuis qu'en 2005, tous les groupes français cotés doivent appliquer les normes de cet organisme pour l'établissement de leurs comptes consolidés. On montrera également que les normes IASB vont influencer la réglementation des comptes individuels sur certains points importants.

-
Section 1	■	La hiérarchie des sources réglementaires
Section 2	■	Les différents textes
-

Section

1

LA HIÉRARCHIE DES SOURCES RÉGLEMENTAIRES

Cette hiérarchie comprend, dans l'ordre d'importance descendante :

1 Les traités internationaux

En France le traité de Rome dont découlent un certain nombre de directives européennes (voir *infra*) est d'application obligatoire.

2 Les lois votées par le Parlement

Depuis 1980, en raison de la nécessité d'introduire les directives européennes dans le droit comptable français, des lois au contenu purement comptable sont apparues (alors qu'auparavant les textes comptables n'avaient, sauf exception, que la portée d'arrêtés).

3 Les décrets et les arrêtés

Les décrets comptables les plus importants ont pour objet de préciser les modalités d'application des lois.

Les règlements du CRC (voir le chapitre 5), notamment le règlement 99-03 du 29 avril 1999 relatif à la refonte du Plan comptable général, sont homologués par arrêté (émanant d'un ou plusieurs ministères).

4 La jurisprudence

Les tribunaux, dans le cas de litiges, peuvent être amenés à interpréter la réglementation comptable : il en résulte une jurisprudence.

5 La doctrine comptable

Il s'agit d'avis et d'interprétations donnés par des organismes et des auteurs sur des questions non traitées ou traitées de façon imprécise par les textes réglementaires.

5.1 Parmi les organismes qui participent à la doctrine, on peut citer :

- le CNC qui publie dans un bulletin trimestriel ses avis et ses recommandations ainsi que les interprétations du comité d'urgence ;
- l'OEC qui, par l'intermédiaire de son Comité professionnel de doctrine comptable (CPDC), émet des avis à l'intention des membres de l'ordre ;
- la CNCC qui, par l'intermédiaire du Conseil national des commissaires aux comptes, émet des avis à l'intention des membres de la compagnie (ces avis sont parfois divergents de ceux émanant de l'OEC !) ;
- la COB, nouvellement AMF, dont le service des affaires comptables fournit des avis à l'intention des responsables comptables des sociétés cotées en bourse ;
- les ministères, principalement ceux de l'Économie et de la Justice.

5.2 Les auteurs

Certaines publications privées peuvent être considérées comme des éléments qui participent à la formation de la doctrine. Citons :

- le *Bulletin comptable et financier* Francis Lefebvre ;
- la *Revue fiduciaire* ;
- les ouvrages et les articles de spécialistes réputés.

Section

2

LES DIFFÉRENTS TEXTES

1 Les textes relatifs aux comptes individuels

Le texte de base est la 4^e directive européenne ; ce texte est suffisamment souple pour permettre à la France de conserver certaines originalités par rapport à ses partenaires européens (classification des charges par nature adossée à un calcul de la valeur ajoutée par exemple). Il a conduit à introduire dans le droit français un concept inconnu jusqu'alors, le concept d'image fidèle (voir le chapitre 4) : il a conduit également à une énumération plus systématique des principes comptables dans le cadre de la première loi française spécifiquement consacrée à la comptabilité, la loi du 30 avril 1983¹ complétée par un décret d'application du 29 novembre 1983².

1. Par la suite cette loi sera appelée « loi comptable » ou LC.

2. Par la suite ce décret sera appelé « décret comptable » ou DC.

Curieusement, le Plan comptable de 1982 avait anticipé la loi et le décret comptables. En 1999, le même Plan comptable de 1982 a fait l'objet d'une *réécriture* à droit constant.

L'ensemble de ces textes est en **cours de modifications** du fait de l'émergence des normes IASC/IASB.

En juillet 2002, l'Union européenne a publié le règlement CE n° 1606/2002 qui prévoit une nouvelle position sur les comptes consolidés (voir *infra*) et qui offre une option aux États membres pour les comptes individuels :

- soit continuer à appliquer les règles de la 4^e directive ;
- soit étendre l'application des IAS/IFRS aux comptes individuels des sociétés cotées ;
- soit étendre les IAS/IFRS à toutes les sociétés commerciales.

Pour l'instant, le normalisateur français (CNC/CRC) **a choisi de ne pas étendre officiellement les normes IAS/IFRS aux comptes individuels** ; mais en pratique, il essaie de le faire **progressivement** et **partiellement** grâce à de nouveaux textes réglementaires au niveau de l'arrêté dans la mesure où ces textes ne sont pas contradictoires avec la loi comptable et le décret comptable. Ces « nouveaux » textes de portée obligatoire sont en 2005 les suivants :

- règlement CRC n° 00-06 du 7/12/2000 relatif aux passifs non financiers ;
- règlement CRC n° 2002-10 du 12/12/2002 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs ;
- règlement CRC n° 2004-07 relatif à la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs récemment adopté par le CRC (séance du 23/11/2004).

Malgré cette progression partielle des normes IFRS, il faut souligner cependant que l'un des principes fondamentaux, le principe de prudence n'est pas remis en cause : la comptabilité des comptes individuels **n'a pas totalement basculé vers le système** des IFRS (voir les chapitres 26 et 27).

2 Les textes relatifs aux comptes consolidés

2.1 Histoire

Jusqu'en 2004 le texte de base est la 7^e directive européenne ; ce texte, à l'instar de la 4^e directive, est très souple ; cette souplesse a été prise en compte lors du vote de la première loi française en matière de comptes consolidés, la loi du 03/01/1985¹ complétée ultérieurement par un décret du 17 février 1986².

Malgré sa souplesse, la 7^e directive allait conduire la France pour la première fois de son histoire (comptable) à obliger les sociétés émettant des valeurs mobilières inscrites à la cote officielle des Bourses de valeur et se trouvant à la tête de groupes à établir et à présenter des comptes de groupes après 1985.

1. Cette loi sera appelée loi relative aux comptes consolidés ou LCC.

2. Ce décret sera appelé « décret relatif aux comptes consolidés » ou DCC.

Par la suite, une méthodologie relative aux comptes consolidés allait préciser encore mieux les obligations comptables des groupes français ; cette méthodologie fut incorporée au PCG par un arrêté du 9 décembre 1986. Cette méthodologie a été remise en chantier dans les années 1997 à 1999 pour la mettre en relation avec l'harmonisation comptable internationale ; le règlement 99-02 du Comité de la réglementation comptable (homologué par un arrêté du 22 juin 1999) abroge l'arrêté du 9 décembre 1986 et introduit dans le PCG 1999 une nouvelle réglementation de la méthodologie relative aux comptes consolidés¹.

2.2 À partir de 2005

Tous les textes précités sont largement caducs suite au règlement CE n° 1606/2002 qui oblige les États de l'Union Européenne à appliquer les normes IAS/IFRS aux comptes consolidés des sociétés cotées² (et de leurs filiales) établies dans l'Union Européenne, au plus tard pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005. La méthodologie relative aux comptes consolidés ne va plus pratiquement concerner que les groupes non cotés qui n'optent pas pour les normes IFRS.

Cependant, même pour les groupes cotés, **l'application des IFRS n'est pas totale** dans la mesure où les IFRS **doivent être acceptés** par le CRCE et que ce dernier a **refusé l'application totale de l'option juste valeur** (voir l'introduction et les chapitres 22 et 23).

3 Les textes relatifs aux comptes prévisionnels

La loi 84-148 du 1^{er} mars 1984 (complétée par un décret d'application du 1^{er} mars 1985) concerne les entreprises suivantes ayant soit un nombre de salariés égal ou supérieur à 300, soit un montant net de chiffre d'affaires égal ou supérieur à 18 millions d'euros :

- sociétés commerciales ;
- personnes morales de droit privé non commerçantes ayant une activité économique ;
- établissements publics de l'État ayant une activité industrielle ou commerciale ;
- entreprises nationales ;
- GIE³.

Elle oblige ces entreprises, d'une part, à établir des documents comptables spéciaux et d'autre part, à respecter une procédure d'alerte.

3.1 Les documents comptables spéciaux à établir et leur communication

Ces documents sont au nombre de quatre :

- un compte de résultat prévisionnel (à un an) ;

1. Nous appellerons RMCC cette réglementation.

2. La cotation vise tous les titres admis à la négociation sur un marché réglementé.

3. Pour les GIE le nombre de salariés retenu comme critère d'assujettissement n'est pas de 300 mais de 100. Le critère du chiffre d'affaires ne s'applique pas.

- un plan de financement prévisionnel ;
- une situation de l'actif réalisable et disponible et du passif exigible ;
- un tableau de financement.

Il est assez remarquable de constater que ces documents ne sont pas communiqués aux associés ni au public, mais au commissaire aux comptes, au Comité d'entreprise et éventuellement au Conseil de surveillance.

3.2 Le respect d'une procédure d'alerte

La loi de 1984 fait obligation au commissaire aux comptes de déceler « tout fait de nature à compromettre la continuité de l'exploitation » et à déclencher la procédure d'alerte prévue.

L'intérêt de cette loi est qu'elle montre à l'évidence que la comptabilité n'est pas forcément une discipline tournée vers le passé, contrairement à ce qui est souvent affirmé (voir aussi sur ce point le chapitre 15 et la conclusion).

REPÈRES : Les principaux textes réglementaires (historique)

- 14/08/1978 : 4^e directive européenne (relative aux comptes sociaux)
- 27/04/1982 : Arrêté d'approbation du PCG
- 30/04/1983 : Loi comptable (incorporée dans le Code de Commerce)
- 29/11/1983 : Décret d'application de la loi comptable
- 18/07/1983 : 7^e directive européenne (relative aux comptes consolidés)
- 01/03/1984 : Loi relative à la prévention et au règlement amiable des difficultés des entreprises
- 03/01/1985 : Loi relative aux comptes consolidés
- 01/03/1985 : Décret d'application de la loi du 1^{er} mars 1984 relative à la prévention et au règlement amiable des difficultés des entreprises
- 17/12/1986 : Décret d'application de la loi du 3 janvier 1985 relative aux comptes consolidés
- 09/12/1986 : Arrêté de mise à jour du PCG 1982 (méthodologie des comptes consolidés)
- 22/06/1999 : Arrêtés portant homologation des :
 - 99-02 (nouvelle méthodologie relative aux comptes consolidés)¹
 - 99-03 (refonte du Plan comptable général) du CRC.
- 7/12/2000 : Règlement CRC n° 00-06 relatif aux passifs ;
- 11/9/2002 : Règlement CE n° 1606/2002 (portant introduction des normes IAS/IFRS dans le droit comptable de l'Union Européenne) ;
- 12/12/2002 : Règlement CRC n° 2002-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs ;
- 27/11/2004 : Règlement CRC n° 2004-07 relatif à la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs.

1. Dorénavant le règlement relatif à la méthodologie des comptes consolidés sera appelée RMCC.

Synthèse sur l'application des normes IFRS en France au 31/12/2004

Comptes individuels	• Pas d'application directe des normes IFRS. • Application indirecte et partielle¹ de certaines normes IFRS par le biais de certains nouveaux règlements du CRC.
Comptes consolidés des groupes cotés	• Application directe des normes IFRS <i>acceptées</i> par le CRCE. • Mais application d'un IAS 39 « charcuté » – restrictions à l'utilisation de l'option juste valeur ; – pas de solution trouvée pour le problème de la macro-couverture.
Comptes consolidés des groupes non cotés	• Simple option possible pour les IFRS acceptées par le CRCE. • Application du règlement 99-02 (largement inspiré par les IFRS).

1. Pas d'attaque frontale des principes de prudence et de réalisation.

CONCEPTION ET ÉVALUATION DE L'ACTIF DANS LES COMPTES INDIVIDUELS FRANÇAIS¹

-
Section 1	■	La conception de l'actif dans les comptes individuels français jusqu'en 2004
Section 2	■	L'évolution en 2005
Section 3	■	Les différences avec l'IASB
-

Le conseil national de la comptabilité a effectué une réforme de la définition du concept d'actif qui tend à aligner la réglementation française sur les normes IASB. Cette réforme modifie la conception de l'actif dans les comptes *individuels*. Nous rappelons, dans les développements suivants, la situation à la fin 2004 puis nous présentons l'essentiel des modifications opérées pour 2005.

Section

1

LA CONCEPTION DE L'ACTIF DANS LES COMPTES INDIVIDUELS FRANÇAIS JUSQU'EN 2004

On distinguera classiquement les questions relatives au contenu et à l'évaluation.

1. Rappelons que pour les comptes consolidés les règles IASB s'appliquent purement et simplement.

1 Le contenu de l'actif dans les comptes individuels

On présentera d'abord les textes réglementaires comptables consacrés à la question ; on étudiera ensuite la position de l'administration fiscale ; sur cette base on pourra porter un jugement sur la position (de principe) française et sur la pratique.

1.1 Les textes réglementaires comptables

Le Code de commerce met en avant un concept directeur, celui de *patrimoine*, sans toutefois définir ce concept ; le PCG prévoit des exceptions au principe de patrimonialité et indique la liste des comptes d'actif.

► *Le Code de commerce et le concept de patrimoine*

Le Code de commerce fait obligation à toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant de « contrôler par inventaire », au moins une fois tous les douze mois, l'existence et la valeur des éléments actifs et passifs du patrimoine de l'entreprise (CC art. 8). Il indique aussi que « les comptes annuels doivent être réguliers, sincères et donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise » (CC art. 9).

Le point marquant de cette énumération est la référence au concept de « patrimoine de l'entreprise » ; le problème est que, ce qui peut paraître surprenant, ce concept de patrimoine de l'entreprise n'est pas défini !

Il est vrai que, dans la tradition *juridique* française, le concept de patrimoine est clair : c'est l'ensemble des biens sur lesquels s'exerce un droit de propriété c'est-à-dire, fondamentalement, le droit de disposer ou « abus ».

En conséquence, logiquement, ne devraient être inscrits à l'actif que les biens détenus en toute propriété¹ à l'exclusion des biens loués. Ce point sera vérifié ultérieurement lors de l'examen des postes et comptes d'actif.

Un élément de plus grande incertitude subsiste : qu'entendre par biens : les seuls biens corporels, les biens incorporels etc. ?

L'examen des textes permet de distinguer des biens faisant obligatoirement partie de l'actif du patrimoine, d'autres qui en font facultativement partie et d'autres qui en sont exclus.

► *Les biens faisant obligatoirement partie de l'actif du patrimoine*

La lecture cumulative du décret comptable (DC 11, 12, 18, 19 et 23) et du PCG² permet d'énumérer ces biens ; il s'agit de tous les biens corporels, de toutes les créances et de certains biens incorporels.

1. Qu'ils aient été acquis d'un fournisseur ou élaborés par l'entreprise.

2. Par PCG on entend ici le texte officiel valable en 2004 (avant toutes modifications prévues pour 2005).

- *Tous les biens corporels* : il s'agit, notamment, des immobilisations corporelles et des stocks et en cours.
- *Toutes les créances ou titres de créances* : il s'agit notamment des immobilisations financières, des avances et acomptes versés sur commandes, des créances clients, des valeurs mobilières de placement, des charges constatées d'avance et des liquidités.
- *Certains biens incorporels* : le décret comptable est extrêmement laconique sur ce point car il ne mentionne qu'un élément incorporel faisant obligatoirement partie de l'actif : il s'agit du « fonds commercial » (DC 19).

Le PCG 1999 est plus prolixe et prévoit trois comptes pour enregistrer (obligatoirement) certains éléments incorporels à savoir :

- le compte 205 « Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits et valeurs similaires » qui enregistre « les dépenses faites pour l'obtention de l'avantage que constitue la protection accordée, sous certaines conditions, au titulaire d'une concession, à l'inventeur, à l'auteur ou au bénéficiaire du droit d'exploitation d'un brevet, d'une licence, d'une marque, d'un procédé, de droits de propriété littéraire ou artistique » ainsi que « les dépenses d'acquisition ou de création de logiciels qui peuvent être inscrits en immobilisations incorporelles » ;
- le compte 206 « Droit au bail » qui enregistre « le montant, versé ou dû au locataire précédent en considération du transfert à l'acheteur des droits résultant tant de conventions que de la législation sur la propriété commerciale » ;
- le compte 207 « Fonds commercial » qui enregistre « l'acquisition des éléments incorporels du fonds de commerce, y compris le droit au bail, qui ne font pas l'objet d'une évaluation et d'une comptabilisation séparée au bilan et qui concourent au maintien ou au développement du potentiel d'activité de l'entité. Ces éléments ne bénéficient pas nécessairement d'une protection juridique leur donnant une valeur certaine. »

► ***Les biens faisant facultativement partie de l'actif du patrimoine***

Ces biens sont énumérés de manière laconique par le décret comptable et de façon plus détaillée par le PCG.

• *Le décret comptable*

Le DC 19 indique en substance que les *frais d'établissement* et les *frais de recherche* et de *développement* peuvent être inscrits à l'actif du bilan.

• *Le Plan comptable général*

Avant d'énumérer les biens faisant facultativement partie de l'actif le PCG rappelle la règle générale : « tout élément du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entité est considéré comme un élément d'actif » (PCG 211-1). Il ajoute ensuite, d'une façon extrêmement remarquable, que « par exception des char-

ges sont inscrites à l'actif conformément aux articles 361-1 à 361-7. » Ces « charges » sont pour l'essentiel les suivantes :

Article 361-1

« Les dépenses engagées à l'occasion d'opérations qui conditionnent l'existence ou le développement de l'entité mais dont le montant ne peut être rapporté à des productions de biens ou de services déterminés peuvent être inscrites en immobilisations incorporelles, au poste frais d'établissement ».

Le Plan comptable a prévu à cet effet un compte 201 « Frais d'établissement » qui comprend les sous comptes suivants :

2011 Frais de constitution

2012 Frais de premier établissement

20121 frais de prospection

20122 frais de publicité

2013 Frais d'augmentation de capital et d'opérations diverses (fusions, scissions, transformations).

Article 361-2

À titre *exceptionnel*, les frais de recherche appliquée et de développement peuvent être inscrits en immobilisations corporelles à la condition de se rapporter à des projets nettement individualisés ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale et dont le coût peut être distinctement établi.

Le PCG a prévu à cet effet un compte d'actif 203 « Frais de recherche dit de développement ».

Article 361-3

« Les frais d'établissement ainsi que les frais de recherche et de développement, inscrits en immobilisations incorporelles conformément aux articles 361-1 et 361-2 sont amortis selon un plan et dans un délai maximal de cinq ans. À titre *exceptionnel* et pour des projets particuliers, les frais de recherche et de développement peuvent être amortis sur une période plus longue qui n'excède pas la durée d'utilisation de ces actifs ».

« En cas d'échec des projets, les frais de recherche et développement correspondants font immédiatement l'objet d'un amortissement *exceptionnel* ».

Article 361-4

« Des charges enregistrées au cours d'un exercice peuvent être différées lorsqu'elles se rapportent à des opérations spécifiques à venir ayant de sérieuses chances de rentabilité globale »¹.

Le PCG a prévu un compte d'actif 481 « charges à répartir sur plusieurs exercices » qui comprend un sous compte 4811 charges différées. Le PCG ne donne aucun exemple de charge différable ; la doctrine cite généralement les frais de préexploitation et de lancement de productions déterminés.

1. Le décret comptable (article 23) dit que « les charges comptabilisés pendant l'exercice qui concernent un exercice ultérieur *doivent* figurer à l'actif au poste « Comptes de régularisation ». On peut remarquer que le verbe « doivent » a été remplacé dans le PCG par le verbe *peuvent*.

Article 361-7

Cet article précise que certaines charges peuvent être « étalées ».

On notera qu'à la différence des charges à répartir, ces charges à étaler ne se rapportent pas forcément à des opérations spécifiques. La doctrine range parmi ces charges les frais de publicité (générale) et de lancement d'usines.

Le PCG a prévu un compte d'actif 4818 pour enregistrer les charges à étaler (voir le chapitre 40).

► Biens exclus de l'actif du patrimoine

L'analyse du PCG permet de constater qu'aucun compte d'actif n'est prévu pour l'enregistrement des biens pris en crédit-bail ; il n'y a non plus, logiquement, aucun compte de dettes pour constater les engagements correspondants ; par contre ces engagements doivent être indiqués en annexe (PCG art. 531-2).

On peut en conclure que les biens pris en crédit bail sont exclus de l'actif.

1.2 La position de l'administration fiscale

L'examen des textes fiscaux (qui sera repris de manière plus systématique et détaillée au cours des chapitres suivants), permet d'affirmer que l'administration fiscale, en matière de contenu de bilan, n'a aucun point de divergence fondamentale avec les principes retenus par la réglementation comptable.

1.3 Appréciation de la position réglementaire française à fin 2004

Cette position est fondamentalement caractérisée par une forte influence *statique* ; en effet :

- les biens loués sont exclus de l'actif ;
- les biens incorporels, à l'exception de quelques éléments juridiquement protégés, ont le statut de principe de *charges* (qui ne *peuvent* – et non doivent – être activées que sous réserve du respect de conditions sévères et dissuasives et d'un amortissement le plus rapide possible).

Il faut cependant noter que l'apparition (en 1982, lors de la troisième version du plan comptable) des comptes charges différées et charges à étaler témoigne d'une certaine évolution vers des solutions dynamiques.

1.4 La pratique comptable jusqu'en 2004

Dans l'ensemble, il semble que les entreprises n'utilisent pas les possibilités qui leur sont (timidement) offertes par la législation comptable fiscale pour activer des investissements incorporels comme les frais de développement, de publicité etc. L'influence statique semble donc encore plus forte en pratique qu'en théorie.

2 L'évaluation de l'actif dans les comptes individuels jusqu'en 2004

Cette question est particulièrement épineuse sinon obscure ; pour tâcher d'y voir clair il nous faudra non seulement présenter les textes réglementaires comptables et en faire l'analyse, mais aussi les textes réglementaires fiscaux, la position de la doctrine et la pratique.

2.1 Les textes réglementaires comptables

Il faut distinguer ce qui se passe au moment de l'entrée¹ des biens concernés à l'actif, et ce qui se passe au moment de l'établissement du bilan ou inventaire : on étudiera donc successivement les problèmes de l'évaluation à l'entrée et à l'inventaire.

► L'évaluation à l'entrée

Le Code de commerce stipule qu'« à leur date d'entrée dans le patrimoine de l'entreprise, les biens acquis à titre onéreux sont enregistrés à leur coût d'acquisition... et les biens produits à leur coût de production ». (CC 12)².

– *Le coût d'acquisition* : selon le DC (7) « il est égal au prix d'achat majoré des frais accessoires nécessaires à la mise en état d'utilisation du bien ».

Le PCG (321-2) précise que :

- « le prix d'achat est le montant résultant de l'accord des parties à la date de l'opération, après déduction des taxes récupérables par l'entité » ;
- « les frais accessoires sont les charges, après déduction des taxes légalement récupérables, directement ou indirectement liées à l'acquisition et nécessaires à la mise en état d'utilisation du bien » ;
- « les droits de mutation, honoraires ou commissions et frais d'actes, sont exclus du coût d'acquisition des immobilisations et sont comptabilisés en charges ». Ces charges toutefois « peuvent être étalées sur plusieurs exercices »³ (PCG 361-7).

Remarque

Ces textes hostiles à l'activation systématique des « non valeurs » sont inspirés par la conception statique ; en pratique, les seuls frais accessoires activés seront les frais de transports et les droits de douane.

1. L'« entrée » peut survenir lors d'un achat, d'une production ou d'un échange (contre un autre bien) de ce bien.
2. On négligera ici le problème d'évaluation des biens échangés.
3. La doctrine estime généralement que dans ce cas d'étalement (exceptionnel) l'étalement doit s'effectuer au maximum en 5 ans.

– *Le coût de production* : selon le DC (7) « le coût de production est égal au coût d'acquisition des matières consommées augmenté des charges directes et d'une fraction des charges indirectes de production ».

Le même texte ajoute que « les intérêts des capitaux empruntés pour financer la fabrication d'une *immobilisation* peuvent être inclus dans le coût de production lorsqu'ils concernent la période de fabrication ».

Cette *faculté* d'activation des intérêts est également ouverte pour ce qui concerne les stocks mais uniquement pour « ceux dont le cycle de production dépasse nécessairement la durée de l'exercice ».

Le PCG 321-3 ajoute que « les frais de recherche et de développement et les frais d'administration générale... sont exclus, sauf si des conditions spécifiques d'exploitation justifient leur prise en compte » ; par ailleurs, « la quote part de charges correspondant à la sous-activité n'est pas incorporable au coût de production ».

Remarque

En principe, en France, le coût de production n'est pas complet puisqu'il ne comprend (de façon obligatoire) ni les charges financières, ni les frais de recherche et développement, ni les frais d'administration générale, ni les coûts de suractivité ; cette position est de type statique.

S'agissant des frais d'acquisition des immobilisations, l'administration fiscale exige leur passage en charge immédiat ou à la rigueur leur étalement sur cinq ans.

S'agissant de la définition du coût de production, l'administration fiscale exclut de ce coût :

- les frais d'administration générale ;
- les charges financières ;
- les amortissements dérogatoires ;
- les frais de recherche et de développement (l'entreprise a passé ces frais en charge).

L'administration fiscale admet par ailleurs que les charges de sous activité puissent être immédiatement passées en charge.

Dans l'ensemble tout se passe comme si l'administration fiscale poussait les entreprises à retenir des solutions de type statique ; quoi qu'il en soit, les règles fiscales ne sont pas contradictoires avec les règles comptables.

► *L'évaluation à l'inventaire avant 2005*

Il importe de distinguer les règles comptables puis d'analyser l'influence des règles fiscales et la pratique.

• Les règles comptables

Le Code de commerce donne le principe fondamental : si la valeur d'un élément de l'actif devient inférieure à la valeur nette comptable, cette dernière est ramenée à la **valeur d'inventaire** à la clôture de l'exercice, que la dépréciation « soit définitive ou non » (CCL 123-18).

Le même code précise trois autres éléments :

- premièrement, « pour les éléments d'actif immobilisés, les valeurs retenues dans l'inventaire doivent s'il y a lieu, **tenir compte** des plans d'amortissement »¹ (CCL 123-18) ;
- deuxièmement « la plus-value constatée entre la valeur d'inventaire d'un bien et sa valeur d'entrée n'est pas comptabilisée » (CCL 123-18) ;
- troisièmement, « seuls les bénéfices **réalisés** à la date de la clôture d'un exercice peuvent être inscrits dans les comptes annuels »² (CCL 123-2).

Exemple

Supposons une machine acquise pour 1 000 le 1/1/N amortie sur 5 ans.

Supposons que sa valeur d'inventaire soit de 700 le 31/12/N ; à ce jour la présentation comptable est la suivante :

Valeur brute	1 000
Amortissement (dynamique)	<u>(200)</u>
Valeur comptable nette	800
Correction (amortissement supplémentaire ou provision)	<u>(100)</u>
Valeur d'inventaire	700

À ce stade du raisonnement, on sait que ce système d'évaluation est de type prudentiel (aucune plus-value non réalisée n'est acceptée) ; on sait aussi qu'il n'est pas de type dynamique pur puisqu'au-delà de l'amortissement il faut tenir compte d'une « valeur d'inventaire », si celle-ci est inférieure à l'amortissement.

Mais quelle est cette mystérieuse valeur d'inventaire ?

1. L'amortissement est défini d'une façon très dynamique : il « consiste à répartir le coût du bien sur sa durée probable d'utilisation » ; il est précisé que cette dépréciation correspond à un amoindrissement de valeur irréversible (« l'amoindrissement de valeur... résultant de causes dont les effets ne sont **pas jugés irréversibles** » étant « constaté par une provision pour dépréciation » (DC 8). On notera que l'amortissement peut apparaître sous deux formes :
 - un amortissement planifié lors de l'achat de l'immobilisation concernée ;
 - un amortissement « exceptionnel » pour tenir compte d'une dépréciation **irréversible** non prévue.
2. *Id.*

Le décret comptable indique que « la valeur d'inventaire est égale à la valeur actuelle » (DC 7 al. 5) et que « la valeur actuelle est une valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour l'entreprise » (DC 7 al. 4).

Ce texte est extrêmement flou : il laisse *a priori* la porte ouverte à deux conceptions très différentes :

- la conception statique prudente : plus bas du coût ou du marché ;
- la conception actuarielle prudente : plus bas du coût ou de la valeur d'utilité (d'usage).

Aucun texte français (avant 2005) n'affiche donc une conception générale claire ; pour tenter de comprendre ce système, il faut rentrer dans le détail de textes pour en voir l'application à certains éléments. Nous choisirons ici d'étudier le cas des titres.

Le PCG distingue les **titres immobilisés d'une part** et les titres de placement d'autre part ; comme il distingue **fondamentalement** au sein des titres immobilisés les titres de participation d'une part et les titres immobilisés autres que les titres de participation d'autre part ; on a la subdivision ternaire suivante :

1. Titres de participation	}	Titres immobilisés à long ou moyen terme
2. Autres titres immobilisés		
3. Titres de placement		

Schématiquement, les titres immobilisés sont des titres (action, obligation) acquis pour être conservés pendant plus d'un an (à moyen et long terme), tandis que les titres de placement sont acquis pour être revendus à court terme (moins d'un an).

Toujours schématiquement, les titres de participation sont acquis pour exercer un contrôle ou une influence sur la direction d'une autre société tandis que les autres titres immobilisés constituent un simple **placement** à moyen ou long terme.

On a donc la double classification suivante :

Titres de participation : utilisés pour **gérer** une autre entreprise

Autres titres immobilisés		Simples placements à court, à moyen ou long terme
Titres de placement		

L'évaluation est très différente selon qu'il s'agit des titres de participation et des titres immobilisés ou de titres de placement à court terme :

- « les titres de participation, cotés ou non, sont évalués à leur valeur **d'utilité** représentant ce que l'entité accepterait de décaisser pour obtenir cette participation si elle avait à l'acquérir ». Les éléments suivants peuvent être pris en considération pour cette estimation : rentabilité et perspective de rentabilité, capitaux propres, perspectives de réalisation, conjoncture économique, cours moyens de bourse du dernier mois... (PCG 332-3) ;
- les autres titres immobilisés sont estimés (PCG 332-6) en principe :

- pour les titres cotés « au cours moyen du dernier mois... »,
- pour les titres non cotés, « à leur valeur probable de négociation »,
- toutefois il est possible d'utiliser une autre évaluation que celle du marché, ce qui laisse la porte ouverte à une évaluation de type actuariel (d'usage) qui sera généralement retenue en pratique (voir le chapitre 31) ;
- les titres de placement sont évalués de façon stricte en valeur de marché (PCG 332-9).

En résumé :

- pour les titres utilisés pour la gestion et gardés à long terme, on applique la règle du plus bas du coût ou de la valeur d'usage (théorie actuarielle prudente).
- pour les titres destinés à la vente à court terme, on applique strictement la règle du plus bas du coût ou du marché (théorie statique prudente).

Cette procédure relative aux titres semble avoir une portée générale et s'applique notamment aux immobilisations corporelles et incorporelles (avec en plus la nécessité de prendre en compte un plan d'amortissement pour les immobilisations amortissables) ; en conséquence, la valeur d'entrée d'une immobilisation (corporelle ou incorporelle) est d'abord « diminuée des amortissements » et « constitue la valeur nette comptable » puis, si la valeur actuelle devient inférieure à sa valeur nette comptable, cette dernière est **ramenée** à la valeur actuelle que la dépréciation « soit définitive ou non » (PCG 331-2¹).

À notre avis, dans le cas général où ces immobilisations sont destinées à être utilisées, c'est la valeur d'usage qu'il convient d'appliquer. Par contre, dans le cas (plus rare) où ces immobilisations sont destinées à être revendues, c'est la valeur de marché qui sert de référence.

Conclusion sur ce point :

Si l'on s'en tient aux actifs qui ne sont pas destinés à la revente à court terme mais à **l'utilisation** ou au placement à long terme, la réglementation du PCG avant 2005 consacre une théorie qui s'apparente à une variante de la théorie actuarielle prudente et que l'on peut appeler théorie du plus bas du coût (**amorti**) ou de la valeur actuarielle. On notera qu'avec cette théorie, on n'a jamais strictement ni la valeur dynamique, ni la valeur actuarielle : en effet :

- si le coût amorti est supérieur à la valeur actuarielle, il faut mettre la valeur actuarielle,
- mais si le coût amorti est inférieur à la valeur actuarielle, il faut mettre le coût amorti (valeur dynamique).

Ce raisonnement doit être relativisé, car il ne tient pas compte ni de l'incidence des règles fiscales ni de celle des pratiques des entreprises.

1. Le PCG (ant. 331-8) distingue deux procédés de correction : « lorsque la dépréciation est définitive, il faut passer un amortissement exceptionnel ; dans le cas contraire, il faut passer une provision pour dépréciation.

• *L'impact des règles fiscales et la pratique*

L'amortissement préconisé par le PCG est, nous l'avons vu, de type dynamique et devrait donc tenir compte des caractéristiques de l'utilisation des biens propres à l'entreprise ; dans les faits, ce n'est généralement pas le cas à cause de l'incidence de règles fiscales et de la pratique des entreprises.

Pour comprendre la situation, il faut savoir que :

- *premièrement*, pour des raisons historiques, l'administration fiscale française exige que pour être déductible fiscalement, l'amortissement accepté par le fisc doit être obligatoirement passé en comptabilité (système de la connexion par opposition au système anglo-saxon de la déconnexion) ;
- *deuxièmement*, sous la poussée des entreprises elles-mêmes (qui y trouvent leur intérêt), l'administration fiscale admet :
 - des durées d'amortissement (fiscal) en général bien inférieures aux durées réelles (dynamiques),
 - des rythmes d'amortissement (pour une durée donnée) plus rapides que les rythmes normaux¹ ;
- *troisièmement*, en pratique, les entreprises soucieuses d'assurer le maximum de chances d'obtenir la déductibilité fiscale d'un maximum de charges à court terme **alignent** le calcul des amortissements comptables sur les amortissements **fiscaux** tant du point de vue de la durée que du rythme ;
- *quatrièmement*, l'administration fiscale ne s'est pas prononcée sur la déductibilité des corrections de valeur effectuées au cas où la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur nette comptable ; en l'absence de texte on peut donc dire que des corrections ne sont pas fiscalement déductibles ; ce fait n'incite guère les entreprises à pratiquer ces corrections.

En théorie, la comptabilité française, avant 2005, adopte donc pour les biens utilisés sur plusieurs périodes, la règle de l'évaluation au plus bas du coût amorti (dynamiquement) ou de la valeur actuarielle, c'est-à-dire une sorte de théorie actuarielle prudente. En pratique, pour des raisons essentiellement fiscales à l'origine² les entreprises pratiquent souvent la « théorie » du coût amorti fiscalement (coût diminué d'un amortissement de type fiscal).

1. Voir le chapitre 29, où on présente l'amortissement dégressif fiscal, qui permet de « forcer » les annuités d'amortissement au début de la période d'utilisation des biens.

2. Il faut remarquer que la non-déductibilité – **du point de vue comptable** – de certaines corrections de valeur arrange de plus en plus les entreprises cotées en bourse qui ne tiennent pas à « déprécier outre mesure » certains actifs comme leurs marques pour présenter un résultat « correct » en bourse (voir le chapitre 21).

Section

2

L'ÉVOLUTION EN 2005 : VERS UN ALIGNEMENT PARTIEL DES RÈGLES FRANÇAISES DES COMPTES INDIVIDUELS SUR LES RÈGLES IASB

Deux textes de réforme du PCG vont modifier **partiellement**¹ les règles précédentes à partir de 2005. Il s'agit du règlement relatif à « l'amortissement et à la dépréciation des actifs » et de celui relatif à la « définition des actifs » ; dans l'ensemble, ces deux textes tendent à aligner les règles du PCG sur celles de l'IASB et à obliger une pratique conforme à ces règles. Mais cet alignement se heurte pour l'instant à de sérieuses difficultés pour deux raisons essentielles :

- premièrement, la réforme du PCG se situe dans le cadre de textes d'un niveau supérieur (loi et décret comptables) qui – sauf à être eux-mêmes modifiés – empêchent un alignement total ;
- deuxièmement, certaines règles fiscales empêchent l'application totale des nouvelles règles ;

N.B. Dans l'édition précédente, nous avons évoqué des difficultés liées à des problèmes fiscaux ; nous montrerons au chapitre 29 que ces difficultés ont été surmontées.

Nous décrirons successivement l'essentiel du contenu de ces deux textes.

1 Le texte sur l'amortissement et la dépréciation des actifs

Il faut distinguer l'incidence sur la réglementation et les pratiques.

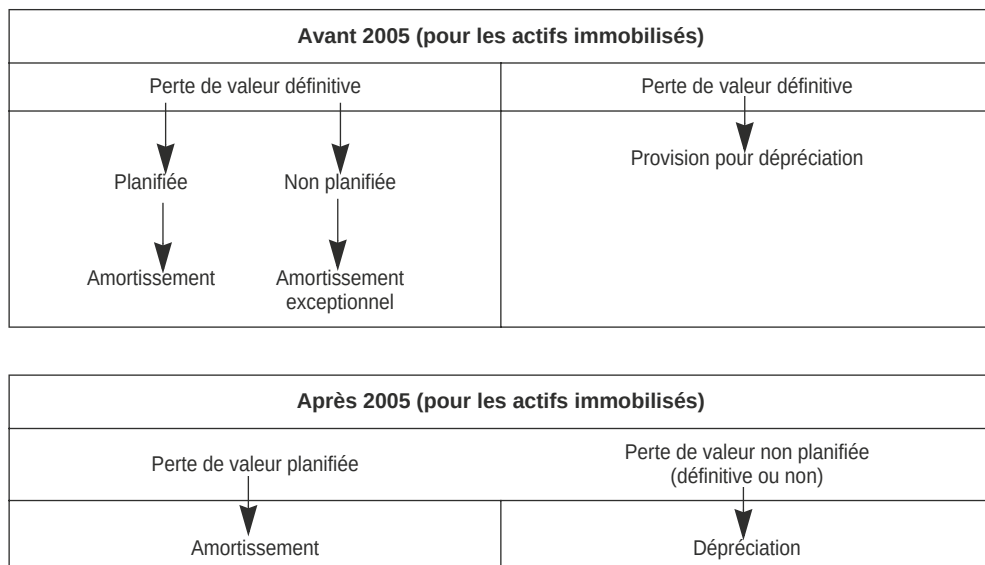
1.1 L'incidence sur les réglementations

Ce texte ne bouleverse pas la réglementation actuelle mais en modifie certaines appellations et surtout la précise et la complète. Il concerne pour l'essentiel les immobilisations corporelles et incorporelles.

► *Les changements de terminologie ou de contenu des mots*

Ils sont calqués sur les règles de l'IASB. Désormais, pour les immobilisations corporelles et incorporelles, les termes amortissement exceptionnel et provision pour dépréciation sont remplacés par « dépréciation » et le terme amortissement est réservé strictement à toute diminution de valeur systématique et **planifiée** (on ne pourra donc plus parler d'amortissement exceptionnel).

1. Il importe de souligner que certaines règles étudiées précédemment restent valables : **tout n'est pas modifié.**



► Les précisions

- Désormais, l'« amortissement est déterminé par le plan d'amortissement **propre à chaque actif** amortissable tel qu'il est arrêté par la **direction** de l'**entité** » (nouvel article 322-4).

L'amortissement fiscal qui se réfère non à l'entreprise mais à des **usages** généralement admis dans un secteur professionnel est donc en principe **exclu**.

- « Le mode d'amortissement doit permettre de traduire au mieux le rythme de consommation des avantages économiques attendus de l'actif » ; « le mode linéaire est appliqué à défaut de mode mieux adapté » (nouvel article PCG 322-4) ; ce texte condamne également en principe tout recours systématique à un amortissement fiscal.
- « Le montant amortissable d'un actif est sa valeur brute sous déduction de sa valeur résiduelle »¹; à nouveau, le droit fiscal qui ne reconnaît pas le concept de valeur résiduelle devient en principe inapplicable.
- « La valeur actuelle est la valeur la plus élevée de la valeur vénale ou de la valeur d'usage » (art. 322-1 modifié). Ce texte reprend les formulations de l'IAS 36 sur l'*impairment* (appelé « dépréciation » : voir ci-après).

Les concepts de valeur vénale et de valeur d'usage sont définis en conformité avec l'IAS 36. Dans ces conditions, le concept de valeur actuelle du PCG devient équivalent à celui de valeur recouvrable des IAS comme le montre le tableau suivant.

1. Voir le chapitre 29.

PCG (modifié)	IAS
Valeur nette comptable	Valeur comptable
La valeur nette comptable d'un actif correspond à sa valeur brute diminuée des amortissements cumulés et des dépréciations (PCG art. 322-1-7 nouveau).	La valeur comptable est le montant pour lequel un actif est comptabilisé au bilan après déduction du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur relatifs à cet actif (IAS 16 § 6).
Valeur actuelle	Valeur recouvrable
La valeur actuelle est la plus élevée de la valeur vénale ou de la valeur d'usage (PCG art. 322-1-8 nouveau).	La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre le prix de vente net de l'actif et sa valeur d'utilité (IAS 36 § 5).
Valeur vénale	Prix de vente net
La valeur vénale est le montant qui pourrait être obtenu, à la date de clôture, de la vente d'un actif lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché, net des coûts de sortie (PCG art. 322-1-10 nouveau).	Le prix de vente net est le montant qui peut être obtenu de la vente d'un actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre les parties bien informées et consentantes, moins les coûts de sortie (IAS 36 § 5).
Valeur d'usage	Valeur d'utilité
La valeur d'usage d'un actif est la valeur des avantages économiques futurs attendus de son utilisation et de sa sortie. Elle est calculée à partir des estimations des avantages économiques futurs attendus. Dans la généralité des cas, elle est déterminée en fonction des flux nets de trésorerie attendus. Si ces derniers ne sont pas pertinents pour l'entité, d'autres critères devront être retenus pour évaluer les avantages futurs attendus (PCG art. 322-1-11 nouveau).	La valeur d'utilité est la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés attendus de l'utilisation continue d'un actif et de sa sortie à la fin de sa durée d'utilité (IAS 36 § 5).

- Dans l'ensemble, toute la « mécanique » de l'*impairment* prévue par l'IAS 36 est reprise par un nouvel article, l'article PCG 322-5. Ce texte ne constitue pas une révolution mais une précision sur la nature de la dépréciation.

► Les compléments

Sans être des bouleversements (**par rapport** aux règles anciennes strictement comptables, soulignons-le), ces compléments sont malgré tout source d'innovations ; ils concernent deux éléments principaux : l'introduction de la méthode de l'amortissement par composants et l'apparition du concept « d'utilisation déterminable » pour définir les biens amortissables.

- *L'introduction de la méthode de l'amortissement par composant*

Cette méthode est tirée de l'IAS 16 et introduite dans l'article 322-3 modifié : « lorsque des éléments constitutifs d'un actif ont chacun des utilisations différentes, chaque élément est comptabilisé séparément et un plan d'amortissement propre à chacun de ces éléments est retenu » (voir pour plus de détail, le chapitre 28).

• *L'apparition du concept d'utilisation déterminable*

On sait que l'IASB a adopté ce concept pour mieux permettre l'éclosion d'incorporels non amortissables ; son introduction proposée dans le référentiel français ne constituerait pas une nouveauté au niveau des pratiques, puisque pour des raisons **d'ordre fiscal**, il existe déjà en France des incorporels non amortissables comme les marques et le fonds commercial (voir le chapitre 31) ; c'est plutôt la conceptualisation de cette démarche qui constitue une nouveauté.

1.2 L'incidence sur les pratiques

Le caractère nouveau du texte vient du fait que, s'il venait à être appliqué effectivement¹, il bouleverserait les pratiques des entreprises qui utilisent en fait en France les amortissements fiscaux en lieu et place des amortissements dynamiques. Mais, en l'absence d'un système de déconnexion, les entreprises ne veulent pas cesser leur pratique (comptable) de l'amortissement fiscal qui leur permet d'économiser des impôts ; conclusion : le texte ne peut être appliqué que si le système de déconnexion est instauré en France ou que si une autorisation large de l'usage d'amortissements dérogatoires est accordée ; c'est cette dernière solution qui a été retenue par l'administration fiscale (voir chapitre 29). Cette solution « bancaire » témoigne de la difficulté de la réforme. Par ailleurs, il n'est pas évident que les nouvelles règles d'*impairment* soient mieux appliquées que les anciennes.

2 Le texte sur les actifs

Là encore, le texte cherche à introduire au maximum la conception de l'IASB. Il propose une nouvelle définition de l'actif que nous comparons à l'ancienne :

Ancienne définition	Nouvelle définition
Élément du patrimoine.	Élément du patrimoine ayant une valeur économique positive pour l'entreprise c'est-à-dire une ressource que l'entité contrôle du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs.

La nouvelle définition est celle de l'IASB (avec les concepts de contrôle et d'avantages économiques futurs) à un point près. La reprise du concept de patrimoine ; la présence de ce concept « étranger » est due à la nécessité de respecter le Code de Commerce (texte supérieur) : il y a pour le moins une certaine ambiguïté ! Soulignons que la référence au concept de patrimoine empêche de mettre les biens en crédit bail à l'actif.

Pour le reste le texte cherche à chaque fois à se rapprocher des conceptions de l'IASB mais en tenant compte des textes de degré supérieur.

1. Il faut toujours faire la part entre les principes introduits par de nouveaux textes et leur application effective ; l'histoire est jonchée de cadavres de textes non appliqués.

S'agissant des **charges différées et des charges à étaler** (frais de lancement et de publicité activés par exemple), le nouveau texte stipule carrément leur **suppression totale** du fait que ni le Code ni le décret comptable ne parlent de ce poste.

S'agissant des **frais de développement**, le texte ne peut imposer, comme le fait l'IASB, leur activation : il se contente de dire que l'activation est « préférentielle », car il ne peut aller contre l'option ouverte par l'article 19-2 du décret comptable.

S'agissant des frais de constitution, de transformation et de premier établissement, le texte propose de les inscrire préférentiellement en charges (il ne peut s'inscrire contre l'option d'activation ouverte par les textes supérieurs).

D'une manière plus générale, le texte propose, comme l'IASB, que les escomptes de règlement soient déduits des actifs achetés et non comptabilisés en produits financiers.

S'agissant des droits de mutation, honoraires ou commissions et frais d'actes, ces frais seront désormais **inclus** dans le coût d'acquisition des immobilisations ou passés totalement en charges (option).

Soulignons que ce projet de texte ne traite pas des actifs (instruments) financiers ; les principales difficultés, celles qui concernent l'introduction de la valorisation à la juste valeur et l'**abandon** du **principe de prudence**, sont donc pour l'instant évitées.

En conclusion, la nouvelle réglementation française des comptes individuels se rapproche des règles IASB sans toutefois le faire totalement à cause de la prégnance de textes d'ordre supérieur teintés d'une autre « idéologie ».

Tableau 25.1 – Tableau des alignements sur les règles IASB (en principe)

Avant 2005	Après 2005
Amortissement fiscal admis (tolérance pratique).	Amortissement fiscal interdit en principe (en matière comptable).
Amortissement par actif.	Amortissement par composant d'actif.
Dépréciation en fonction de la valeur de marché ou d'usage (imprécision).	Dépréciation en fonction de la valeur la plus élevée de marché ou d'usage (valeur « recouvrable »).
Admission de charges différées et de charges à étaler à l'actif (publicité, frais de lancement, formation, etc.).	Passage obligatoire en charge des dépenses correspondantes.
Activation éventuelle des frais de développement.	Activation préférentielle des frais de développement (si certaines conditions sont remplies).
Activation éventuelle des frais de constitution et de premier établissement.	Passage en charge préférentiel.
Escomptes de règlement obtenus considérés comme des produits financiers.	Escomptes déduits des actifs achetés.
Droits de mutation, honoraires et frais d'actes exclus du coût d'acquisition des actifs.	Éléments inclus dans le coût des actifs ou passés en charges.

Tableau 25.2 – *Tableau des différences fondamentales subsistantes (avec les règles IASB)*

Comptes individuels français	IASB
Principe de prudence : non-comptabilisation des plus-values potentielles.	Admission dans certains cas de la comptabilisation de plus-values potentielles (autre définition de la prudence).
Principe de propriété : non-activation des biens faisant l'objet d'un crédit bail.	Activation obligatoire (principe de « substance over form »).
Activation préférentielle des frais de développement.	Activation obligatoire.
Passage en charge simplement possible des frais de constitution et de premier établissement.	Passage en charge obligatoire.
Non-actualisation des sommes à payer ultérieurement.	Actualisation des sommes à payer ultérieurement.

Conclusion

S'ils sont appliqués, les nouveaux textes innovent principalement par l'abandon de l'amortissement fiscal au profit de l'amortissement dynamique, ce qui n'est pas une révolution. Par contre, le maintien des principes de prudence et de propriété montre que le socle de la comptabilité traditionnelle française n'a pas encore été atteint.

Mais certaines immobilisations incorporelles comme les marques peuvent être évalués sur la base d'une valeur qui n'est ni le coût ni la valeur de marché : une valeur actuarielle par exemple.

27 CONCEPTION ET ÉVALUATION DU PASSIF

En France la conception du passif est en train d'évoluer. Nous comparerons la situation antérieure à la situation nouvelle en montrant l'influence de l'IASB.

-
Section 1	■	La situation antérieure en 1999
Section 2	■	La position de l'IASB
Section 3	■	La nouvelle position française
-

Section

1

LA SITUATION ANTÉRIEURE EN 1999

Les textes fondamentaux étaient les articles suivants :

DC Art. 13

« Le passif du bilan fait apparaître successivement au moins les éléments suivants : les capitaux propres, les autres fonds propres, les provisions pour risques et charges, les dettes, les comptes de régularisation et les écarts de conversion ».

PCG art. 212-1

« Tout élément du patrimoine ayant une valeur économique *négative* pour l'entité est considéré comme un élément *du passif*. L'ensemble de ces éléments est dénommé passif externe ».

Ces deux textes permettent de tirer la conclusion que le législateur français avait adopté une conception large du passif et des dettes.

1 Une conception large au passif

À la différence de la plupart des pays anglo-saxons, la France considérait les capitaux propres comme un élément du passif au même titre que les dettes. Cette conception englobante, dans la ligne de la théorie de l'entité, conduisait le législateur français à distinguer un passif externe et un passif « interne » (ce dernier terme n'est pas utilisé mais il est implicite).

Le passif « externe », d'après sa définition, comprend à la fois les dettes, les provisions pour risques et charges¹, les comptes de régularisation passif (notamment les « charges à payer »²) et les écarts de conversion passif³.

Le passif « interne » comprend :

- les capitaux propres : « le capital, les primes d'émission et primes assimilées, les écarts de réévaluation, le résultat de l'exercice, les subventions d'investissement et les provisions réglementées, ainsi que les réserves » (DC 13) ;
- les autres fonds propres : le produit des émissions de titres de participatifs, les avances conditionnées.

2 Une conception large des dettes

Le passif « externe » comprend essentiellement :

- les « dettes » c'est-à-dire non seulement les engagements externes irréversibles dont le montant est connu et affectable (dettes fournisseurs par exemple) mais aussi les « charges à payer », c'est-à-dire les dettes externes irréversibles dont le montant est estimé et/ou non affectable (voir le chapitre 16) ;
- les provisions pour risques, c'est-à-dire les obligations externes réversibles probables (*voir infra*),
- les provisions pour charges, c'est-à-dire les obligations *internes* réversibles et probables.

L'aspect original de la législation française était d'admettre au sein du passif externe les provisions pour charges, c'est-à-dire des engagements internes : cette *possibilité* offerte aux entreprises françaises témoignait d'une inspiration dynamique.

1. Ces éléments ont une valeur économique « négative » (pour les propriétaires) parce qu'ils anticipent des sorties de fonds.

2. Voir le chapitre 41.

3. Il s'agit de dettes résultant de fluctuations défavorables des cours de change.

Section

2

LA POSITION DE L'IASB

1 La philosophie de l'IASB : le passif est composé de dettes

L'IASB se place du point de vue des actionnaires (investors). D'où deux conséquences principales :

- il ne saurait être question de mélanger les capitaux propres et les dettes ; seules les dettes constituent des passifs ;
- les dettes (passifs) ne peuvent y comprendre que des **obligations** à l'égard de tiers à l'exclusion de tout engagement purement interne : les provisions pour charges ne sont donc pas admises comme des passifs par l'IASB (l'actionnaire n'est pas « engagé » par des décisions internes).

C'est ainsi que les provisions pour grosses réparations ne sont pas traitées comme des passifs mais comme des actifs à amortir (voir le chapitre 29).

Précisons que les dettes sont des obligations actuelles résultant d'événements passés ; il ne peut être question d'anticiper l'avenir.

C'est la raison pour laquelle on ne peut comptabiliser aucun passif pour des **prévisions** de pertes portant sur des **opérations à venir** ou des opérations simplement envisagées.

Précisons également que la notion d'obligation est complexe : elle peut être non seulement juridique (contrat ou loi) mais aussi implicite, c'est-à-dire découler de l'observation d'une coutume ou de déclarations claires de l'entreprise (comme celle de rembourser les dommages résultant de pollution ou celle de restructurer).

2 Les catégories de dettes

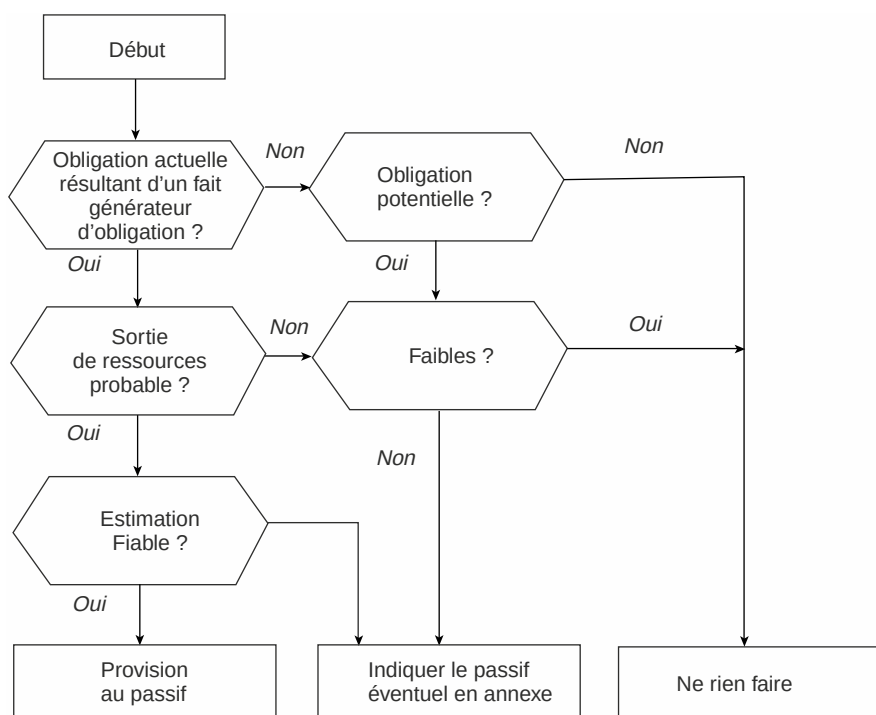
L'IASB distingue trois catégories de dettes (*liabilities*) :

- les dettes certaines dont le montant et l'échéance sont certains (sortie de « fonds » inéluctables) ;
- les provisions (*provisions*) dont le montant **ou** l'échéance sont incertains et qui entraîneront **probablement** une sortie de fonds **mesurable de façon fiable** ;
- les éventualités (*contingent liabilities*) qui sont des dettes simplement **possibles** ou des dettes probables dont le montant ne peut être déterminé de façon fiable.

Précisons qu'il n'y a pas de définition de la « probabilité » : il est seulement dit qu'on doit provisionner s'il est « plus probable qu'improbable » que l'obligation existe (§ 16 IAS 37).

3 Le traitement comptable des dettes

- Les dettes certaines et probables (provisions) sont inscrites au **passif** du bilan et nettement distinguées ; une information en annexe sur la nature et la variation des provisions doit être fournie.
- Les éventualités (dettes possibles) ne sont pas enregistrées au passif et font l’objet d’une simple information en annexe.



4 L'évaluation des dettes

L'évaluation des provisions se fait en respectant trois principes :

- retenir la meilleure estimation (*best estimate*) en usant le cas échéant d'une méthode de pondération des différents montants probables ;
- actualiser si l'impact est significatif les provisions à moyen ou long terme ;
- tenir compte des événements futurs, c'est-à-dire par exemple prendre en compte une législation **en cours d'élaboration** qui va renchérir le coût d'une obligation probable.

Section

3

LA NOUVELLE POSITION FRANÇAISE

Le règlement du CRC du 6/12/2000 a réformé le concept de passif ; les orientations de ces travaux sont influencées par l'IASB et portent sur les principaux éléments suivants : exclusion des capitaux propres du passif, restriction de principe du passif aux obligations à l'égard des tiers et restriction du passif aux obligations probables ou certaines. Il subsiste cependant des contradictions entre les textes et dans les textes qui obscurcissent la portée des réformes proposées.

1 L'exclusion des capitaux propres du passif

Selon le règlement, « un passif est un élément du patrimoine ayant une valeur économique négative pour l'entité »...

Il est évident qu'une telle définition exclut les capitaux propres du passif.

2 La restriction de principe du passif aux obligations à l'égard des tiers

Le règlement stipule qu'un passif est « une obligation de l'entité à l'égard d'un tiers ou d'un membre de son personnel »¹. En principe, donc, à en juger par ce seul texte, les obligations internes à l'entreprise (provisions pour charges) sont exclues du passif.

3 Les restrictions du passif aux obligations probables ou certaines

Le règlement indique que l'obligation qui s'inscrit au passif est telle qu'« il est probable ou certain, à la date de l'arrêté des comptes, qu'elle provoquera une sortie de ressources ». Il précise que :

- « une *dette* est un passif certain dont l'échéance et le montant sont fixés de façon précise » ;
- une « *provision pour risque et charges* est un passif dont l'échéance ou le montant ne sont pas fixés de façon précise » ;

1. Cette obligation peut être d'ordre légal, réglementaire ou contractuel. Le tiers peut être une personne physique ou morale, déterminable ou non.

- « les *charges à payer* sont des passifs certains dont il est parfois nécessaire d'estimer le montant ou l'échéance avec une incertitude moindre que pour les provisions pour risques et charges. Il en est ainsi par exemple des sommes dues aux membres du personnel au titre de congés à payer ».

Les dettes, les provisions pour risques et charges et les charges à payer sont partie intégrante du passif ; les passifs éventuels ou éventualités en sont exclus et ainsi définis :

Un passif éventuel est :

- « soit une obligation potentielle de l'entité à l'égard d'un tiers résultant d'événements dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance, ou non, d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité » ;
- « soit une obligation de l'entité à l'égard d'un tiers dont il n'est pas probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources au moins équivalente attendue de celui-ci ».

En résumé :

- « les provisions pour risques et charges ont un caractère éventuel au titre de leur montant ou de leur échéance mais correspondent à une obligation probable ou certaine à la date de clôture » ;
- « le passif éventuel correspond à une obligation qui n'est ni probable ni certaine à la date d'établissement des comptes, ou à une obligation probable pour laquelle la sortie de ressources ne l'est pas ».

4 Des contradictions dans les textes qui obscurcissent la partie des réformes proposées

Les auteurs de la réforme proposée ont été gênés par les textes antérieurs de portée supérieure et par les habitudes des entreprises.

4.1 La gêne causée par les textes antérieurs

Le décret comptable précise bien que le passif comprend les capitaux propres ; sauf à interpréter ce texte comme le « coté du passif comprend les capitaux propres et le passif (le vrai) », interprétation quelque peu « tirée par les cheveux », on ne voit pas très bien comment concilier le décret avec la nouvelle définition proposée du passif. Pour ajouter au malaise, le projet de définition stipule que l'ensemble des obligations de l'entité à l'égard des tiers constitue le passif « externe » : pourquoi avoir repris ce qualificatif tiré du PCG 1999 ?

Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'un esprit « cartésien » aura du mal à s'y retrouver !

4.2 La gêne causée par les habitudes antérieures

L'IASB a voulu éliminer du passif les provisions pour charges ; le règlement du CRC exprime le même désir ; mais ce n'est qu'une intention. En effet, certaines provisions pour charges, qui sont typiquement des passifs internes, sont formellement prévues (voir le chapitre 29).

Il y a donc une contradiction entre la nouvelle définition du passif et le maintien d'une catégorie de passif qui correspond à l'ancienne définition. L'explication est simple : certaines entreprises (influentes) habituées à passer ces provisions pour charges ont obtenu du CNC une « dérogation » aux nouvelles règles.

En conclusion, on peut dire que l'évolution vers les positions de l'IASB ne se fait pas sans mal !

Le lecteur trouvera au chapitre 40 des applications complémentaires sur la comptabilisation des provisions pour risques.

LES INVESTISSEMENTS CORPORELS

Les problèmes théoriques relatifs à l'évaluation des actifs ont été vus au chapitre 16, les règles fondamentales de l'IASB en matière d'immobilisations corporelles au chapitre 20, les règles générales de la législation française au chapitre 26.

Nous traitons maintenant du détail de la législation française selon le plan suivant :

-
Section 1	■	Les principes de comptabilisation des immobilisations corporelles dans les comptes individuels
Section 2	■	Exemples de comptabilisation des immobilisations corporelles acquises
Section 3	■	Immobilisations produites par l'entreprise
Section 4	■	Les principales différences subsistant par rapport aux normes IFRS
-

Section**1**

LES PRINCIPES DE COMPTABILISATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 Définition

Selon la nouvelle définition correspondant au règlement du CRC sur les actifs du 27/11/2004, une immobilisation corporelle est « un actif physique détenu, soit pour être utilisé dans la production ou la fourniture de biens ou de services, soit pour être

loué à des tiers, soit à des fins de gestion interne et dont l'entité attend qu'il soit utilisé au-delà de l'exercice en cours » (nouvel article 211-1 du PCG). On peut remarquer que cette définition parle d'actif « détenu » : la propriété n'est pas exigée. Les principales immobilisations corporelles sont les « terrains » (compte 211) les « agencements et aménagements de terrains »¹ (compte 212), les « constructions »² (compte 213), les « installations techniques, matériels et outillages »³ (compte 215) et les « autres immobilisations corporelles » (compte 212). Le dernier compte est un fourre tout qui comprend notamment le matériel de transport, le matériel de bureau et informatique, les emballages récupérables, les agencements, aménagements et installations réalisés dans les constructions dont l'entreprise n'est pas propriétaire.

2 Identification des immobilisations corporelles acquises

Sous l'influence des IFRS, la France a intégré dans la réglementation la **méthode dite des « composants »**. Généralement, une immobilisation comporte plusieurs composants dont la durée d'utilisation peut être différente. Un bâtiment, par exemple, comporte une toiture, des murs, des cloisons, des ascenseurs etc. dont le rythme de remplacement peuvent être très différents. Avant 2005 on ne prêtait pas attention, lors de l'acquisition, à cette complexité et on enregistrait **en bloc** le coût global de l'immobilisation ; à partir de 2005 il faut identifier les composants principaux en négligeant ceux qui ont un impact sur l'amortissement négligeable : (on ne va pas tenir compte des boulons !) et les **enregistrer** dans un **sous compte spécial** de l'immobilisation.

Exemple :

On achète pour 1 000 HT un four comprenant un châssis (de valeur 800) et des parois réfractaires (de valeur 200) dont la durée d'amortissement (de remplacement) est plus courte que celle du châssis.

Avant 2005, on comptabilise (en négligeant la TVA) :

21541	Matériel industriel (Four)		1 000	
401		Fournisseurs		1 000

Après 2005 on comptabilise :

215411	Four – composant châssis		800	
215412	Four – composant parois		200	
401		Fournisseurs		1 000

1. Exemples : clôtures, travaux destinés à mettre les terrains en l'état.

2. Y compris agencements, installations et aménagements des constructions.

3. Il s'agit essentiellement de machines et de leurs aménagements. (ITMO en abrégé).

On montrera ultérieurement que la méthode des composants permet un meilleur lissage des résultats. Bien entendu, cette méthode peut être subjective : la décomposition en composants, si elle n'est pas standardisée, va s'opérer selon des modalités différentes.

N.B. Généralement il y a un composant qui a une durée de vie plus longue que celle de tous les autres ; ce composant est appelé « structure » : ainsi, le châssis est une structure.

3 Évaluation à l'entrée des immobilisations acquises à titre onéreux

Selon le nouvel article 321-1 du PCG, les immobilisations (comme tous les actifs) acquises à titre onéreux sont comptabilisées « à leur **coût d'acquisition** ». Apparemment, il n'y a pas de changement par rapport à l'ancien article 321-1, qui parlait aussi de « coût d'acquisition » ; mais, sous l'influence des IFRS, le concept de coût d'acquisition a **changé**. Nous allons d'abord montrer les éléments qui continuent à devoir figurer dans le coût puis les **nouveaux éléments** qui figurent obligatoirement dans le coût et ceux qui peuvent y figurer optionnellement.

3.1 Les éléments qui continuent à devoir figurer dans le coût

On distinguera les éléments positifs (qui augmentent le coût) et les éléments négatifs (qui le diminuent) :

- éléments positifs :
 - le prix d'acquisition hors taxe¹ ;
 - les frais de transport hors taxe¹ ;
 - les frais d'installation et de montage hors taxe¹.
- éléments négatifs :
 - les rabais, remises et ristournes obtenus et figurant sur la facture d'achat.

3.2 Les nouveaux éléments qui doivent désormais figurer dans le coût

► *Nouveaux éléments positifs (en plus du coût)*

- *Les composants*

Avant 2005, les composants n'étaient pas identifiés lors de l'acquisition et les **remplacements** de ces composants étaient généralement immédiatement passés en charge ; dorénavant il faudra comptabiliser en immobilisation le coût d'achat des

1. Toute taxe comprise si la TVA n'est pas déductible.

composants et les solder (pour leur valeur nette comptable) lorsqu'ils seront remplacés par un nouveau composant ; le coût (de remplacement) de ce dernier viendra augmenter le coût des immobilisations concernées.

De cette façon il n'y aura plus d'impact brutal sur le compte de résultat : les composants seront régulièrement passés en charge par le processus de l'amortissement.

- *Les frais de démarrage et de tests de fonctionnement*

Avant 2005, ces frais étaient généralement passés en charges (ou parfois en charges à répartir)¹ ; désormais il faudra impérativement les mettre dans le coût de l'immobilisation ; d'une manière générale, tous les frais **encourus pour mettre un actif en place et en état de fonctionner** devront être immobilisés (nouvel article 321-10-1 inspiré de l'IAS 16).

- *Les coûts de remise en état de sites, de démantèlement et enlèvement, etc.*

Ces coûts concernent par exemple les entreprises qui exploitent des exploitations polluantes et qui **doivent** « purger » leurs sites pollués au terme de l'exploitation ; les coûts correspondants (évalués souvent de façon approximative à long terme) doivent être inscrits en dettes au passif et en contrepartie **en immobilisation** à l'actif.

Avant 2005, le « sort » de ces coûts était variable : charge seulement au moment de la répartition du site ou charges à étaler ou immobilisation. La nouvelle doctrine vise l'étalement systématique des coûts et l'indication de la dette future.

► **Nouveaux éléments négatifs (en moins du coût immobilisé)**

Désormais les escomptes de règlement (diminutions de prix pour règlement comptant) devront être **déduits** du coût d'acquisition ; avant 2005, ces escomptes étaient maintenus dans le coût et enregistrés en produits (voir le chapitre 26).

3.3 Les nouveaux éléments qui peuvent (optionnellement) figurer dans le coût des immobilisations

► **Les « frais d'acquisition »**

Ce sont des frais de mutation (taxes), des honoraires (architectes) ou des commissions (intermédiaires).

Avant 2005, ces dépenses étaient considérées comme des **charges** (éventuellement charges à répartir) ; dorénavant, elles pourront être incluses dans les coûts des immobilisations ; la position de l'IASB sur ce point est **d'imposer** l'immobilisation ; la France n'a pas retenu cette obligation pour des raisons fiscales. Si l'entreprise n'immobilise pas, elle devra passer ces dépenses en charges immédiatement (il n'y a plus de possibilité d'utiliser les comptes à charges à répartir).

1. NB : les charges à répartir n'ont plus d'existence réglementaire à partir de 2005 (voir le chapitre 25).

► Les coûts d'emprunts (intérêts et commissions)

Désormais, selon le nouvel article 321-5, « les coûts d'emprunt pour financer l'acquisition (ou la production) à un actif éligible... peuvent être inclus dans le coût de l'actif... jusqu'à la date d'acquisition ou de réception définitive ».

Deux traitements sont donc autorisés : comptabilisation des coûts d'emprunts en charges ou incorporation au coût de l'actif.

Il y a cependant une restriction : un actif « éligible » est un actif qui exige « une longue période »¹ de préparation (ou de construction) avant de pouvoir être utilisé.

Avant 2005, il n'était pas possible d'immobiliser les frais d'emprunts relatifs à des acquisitions ; la nouvelle position, alignée sur celle de l'IAS 23, vise aussi la possibilité d'un étalement des charges.

► Les dépenses de gros entretien

Avant 2005, les dépenses de gros entretien ou de grandes révisions² étaient généralement passées en charges ; cependant, lorsqu'il s'agissait de grosses dépenses programmées (planifiées), elles pouvaient être « provisionnées » à l'avance.

Exemple 1

Le 1/1/N on prévoit que dans trois ans il faudra dépenser 3 000 pour vérifier une installation ; on peut soit passer en charge 3 000 dans trois ans, soit passer une charge de 1 000 chaque année (en commençant l'année N) du type :

681	31/12/N		
1572	Dotation aux provisions	1 000	
	Provisions pour gros entretien (passif)		1 000

Trois ans plus tard la provision (de 3 000 au passif) sera annulée et remplacée par la dette à l'égard des ouvriers qui ont fait l'entretien.

Dorénavant, après 2005, ces dépenses prévues ne pourront plus être passées en charge en bloc. Elles devront :

- soit être provisionnés (comme dans l'exemple précédent),
- soit être immobilisées **dès l'origine** dans un sous compte de l'immobilisation concernée (composant « gros entretien ») et ensuite amorties.

Exemple 2

Supposons qu'une immobilisation soit acquise à un prix de 10 000 et qu'on envisage dans trois ans un gros entretien de 3 000 ; dès l'origine, on pourra (option) comptabiliser l'acquisition de la façon suivante (sans tenir compte de la TVA) :

	date d'acquisition		
21..	Composants « immobilisation » (physiques)	7 000	
21..	Composant gros entretien ^a	3 000	
401	Fournisseurs (passif)		10 000

a. On peut s'étonner de voir apparaître de l'entretien à l'intérieur du coût d'acquisition ; le raisonnement est qu'à l'état neuf, l'immobilisation concernée comprend un coût correspondant à l'entretien futur.

1. Cette notion de longue période n'est pas définie.

2. Un exemple : les inspections régulières obligatoires pour les avions.

Le composant gros entretien sera amorti sur la durée qui sépare l'acquisition de la date prévue pour le gros entretien. La dépense de gros entretien dans trois ans sera immobilisée et prendra la place de l'ancienne passée à l'origine.

3.4 Éléments qui désormais (après 2005) ne doivent pas figurer dans les coûts des immobilisations

D'une manière générale, il s'agit de tous les coûts encourus lors de l'**utilisation** ou du redéploiement (déplacement notamment) de l'actif (nouvel article 321-16).

Exemples : frais de réglage **ultérieurs**, rebuts et pièces manquées, coûts de sous-utilisation.

3.5 Éléments pris en compte par les normes IFRS qui n'ont pas été retenus

Contrairement aux normes IFRS, il n'a pas été prévu d'actualiser le coût d'acquisition, si celui-ci fait l'objet d'un paiement à crédit.

Les tableaux 27.1 et 27.1 bis suivants résument la situation.

4 Date de comptabilisation de l'acquisition

D'après le nouvel article 321-11 du PCG, « les coûts sont attribués au coût de l'immobilisation à compter de la date à laquelle la direction a pris... la décision de l'acquérir... et **démontre qu'elle générera des avantages économiques futurs** » ; en pratique il faut que l'immobilisation soit en état d'être utilisée, ce qui reporte la date à celle de la première utilisation.

5 Évaluation à l'inventaire des immobilisations corporelles acquises

Nous avons déjà vu (chapitre 26) que selon le nouvel article 322-1 du PCG (qui reprend les **principes** de l'ancien article, mais avec des modifications inspirées par les règles IFRS), les immobilisations corporelles doivent :

- être amorties (si elles sont amortissables) ;
- être, le cas échéant, « dépréciées » (nouveau vocabulaire à utiliser au lieu du terme « provisionnées »), pour tenir compte de la valeur actuelle.

Le détail de ces opérations comptables sera étudié au chapitre suivant.

Tableau 27.1 – Évaluation des immobilisations corporelles

	France (Cf) 2004	IASB	France (Cf) 2005
I. Évaluation à l'origine – Majoration pour paiement différé* – Escomptes de règlement – Subventions d'investissement	Immobilisation Produits financiers Produits exceptionnels ou capitaux propres + Échelonnement	Charge (actualisation) Dédits du prix d'achat Capitaux propres + Échelonnement ou déduction du coût des immobilisations	Immobilisation Dédits du prix d'achat Produits exceptionnels ou capitaux propres + Échelonnement
II. Évaluation ultérieure (système fondamental) Base non réévaluée	OUI	OUI	OUI
Amortissement systématique (A)	OUI (sauf terrains)	OUI (sauf terrains)	OUI (sauf terrains)
Principe de prudence traditionnel (maximum coût = C)	OUI	OUI	OUI
Prise en compte en principe d'une valeur inférieure à C – A	OUI	OUI	OUI
Définition de valeur inférieure	Valeur d'usage	La plus élevée de valeur de marché (nette) ou d'usage	La plus élevée de valeur de marché (nette) ou d'usage
Prise en compte réelle de la valeur inférieure	NON	?	?
III. Évaluation ultérieure (système optionnel) Possibilité de réévaluer	OUI en principe, non en pratique (raisons fiscales)	OUI	OUI en principe, non en pratique
Réévaluation sélective	NON (réévaluation de toutes les immobilisations)	OUI (ex. terrains)	NON
Type de valeur	CR** ou utilisé	Marché, CR	CR ou utilisé
Périodicité	Régulière ou ponctuelle	Régulière	Régulière ou ponctuelle
Traitement de l'écart entre coût réévalué et coût historique	Capitaux propres non distribuables	Capitaux propres distribuables (au rythme de l'amortissement)	Capitaux propres non distribuables
Traitement de dépréciations	Pertes	Imputation prioritaire sur l'écart	Pertes

* Au-delà des conditions habituelles de crédit.

** CR = Coût de remplacement.

Tableau 27.1 bis – Distinction immobilisations corporelles/charges

	France (CI) 2004	IASB	France (CI) 2005
Remplacement d'un composant • effet positif sur l'ensemble • effet neutre sur l'ensemble	Immobilisation Charge en principe	Immobilisation Immob. (MC)*	Immobilisation Immob. (MC)
Remplacement partiel (non composant) • effet positif • effet neutre	Immobilisation Charge	Immobilisation Charge	Immobilisation Charge
Gros entretien – Grande révision • effet positif • Effet neutre-révision planifiée • Effet neutre-révision non planifiée	Immobilisation Charge ou provision Charge ou charge à étaler	Composant spécifique Composant initial spécifique Composant ultérieur	Composant spécifique Immobilisation (MC) ou provision Immobilisation
Coûts de remise en état de sites de démantèlement, enlèvement, estimés initialement	Charge (en principe) mais possibilité d'immobilisation ou d'étalement	Immobilisés et actualisés (si obligation juridique)	
Coût de dépollution	Charge ou provision (ou charge à étaler ?)	Charge ou provision	Charge ou provision
Frais accessoires (transport, installation, montage)	Immobilisation (si valeur) ou charges	Immobilisation	Immobilisation
Frais de démarrage et de tests de fonctionnement	Charges ou charges à étaler	Immobilisation	Immobilisation uniquement
Frais d'acquisition (mutation, honoraires, commissions...)	Charges ou charges à étaler	Immobilisation	Immobilisation ou charges
Frais généraux et administratifs pour les immobilisations produites	Charges en principe mais immobilisation dans certains cas	Charges sauf cas spécifiques	Charges en principe mais Immobilisa- tion dans certains cas très spécifiques (structures dédiées)
Coûts d'emprunts – sur acquisitions – sur productions	Charges Charges ou immob. (mais restrictions et opposition fiscale)	Charges ou immobilisation (si longue période de préparation) Charges ou immob. (si longue période)	Immobilisation ou charge Charge ou immobilisation
Dépenses de mise en conformité de matériel existant • effet positif • effet neutre (cas général ?)	Immobilisation Charge	Immobilisation Charge	Immobilisation Charge

* MC = Méthode des composants.

Section

2

EXEMPLES DE COMPTABILISATION
DES IMMOBILISATIONS ACQUISES► **Exemple 1**

Une entreprise E achète une machinerie complexe le 1/1/N selon les conditions suivantes :

Prix d'achat normal hors taxe (TVA 20 %)	1 100 ¹
Rabais obtenu sur le prix d'achat	100
Escompte pour paiement comptant sur le montant net à payer :	5 %
Frais de transport HTVA (TVA 20 %) (facture non payée d'un camionneur)	20
Frais d'installation de la machinerie HTVA (TVA 20 %) (facture non payée d'un technicien extérieur à l'entreprise)	25
Coût des tests de mise en état de marche HTVA (TVA 20 %) (facture non payée d'un technicien extérieur à l'entreprise)	30
Coût de diverses commissions d'intermédiaires et honoraires d'architectes chargés de vérifier le respect des règles d'urbanisme HTVA (TVA 20 %) (facture non payée)	25
Coût des rebuts lors des premiers essais ultérieurs à la mise en service montant HTVA (TVA 20 %)	10

N.B. Ces rebuts correspondent à des achats de matières non payés.

► **Questions**

1. Quelles sont les écritures comptables à passer pour enregistrer **l'acquisition** de la machinerie et les autres opérations :
 - selon les anciennes règles ?
 - selon les nouvelles règles applicables à partir de 2005 ?

Remarques

On part de l'hypothèse que l'entreprise veut, pour des raisons fiscales, passer un maximum d'éléments en charge.

On suppose, pour l'instant, **qu'il n'y a pas de composants à distinguer** (voir *infra*).

2. Quels sont les bilans et compte de résultats après ces écritures ?

N.B. On suppose qu'au départ, avant l'acquisition, le bilan de E est le suivant :

Bilan au 1/1/N			
Banque	1 140	Capital	1 140

1. Centaines d'euros.

Corrigé du cas de l'entreprise E

Anciennes normes (2004)

		1/1/N		
215	ITMO (1 100 – 100) + 20 + 25	1 045		
44 562	TVA déductible sur immobilisation	199		
762	Produits financiers Escomptes obtenus		50	
512	Banque (950 × 1,2)		1 140	
401	Fournisseur-transport		24	
404	Fournisseur-installation (Coût d'acquisition)		30	
Janvier et Février				
615	Charges externes (mise en état de marche)	30		
601	Achats de MP (rebut)	10		
622	Frais d'acquisitions	25		
44566	TVA déductible (65 × 0,2)	13		
401	Fournisseurs (30 + 10) 1,2		48	
467	Créditeurs divers (30 × 1,2)		30	

Actif	Bilan	Passif	Charges	CR	Produits
Immobilisations (ITMO)	1 045	Capital 1 140	Achats de MP	10	Produits financiers 50
TVA déductible	212	Résultat – 15	Charges externes	55	Résultat (perte) 15
		Fournisseurs 132			
	<u>1 257</u>	<u>1 257</u>			

Nouvelles normes (2005)

		31/12/N		
215	ITMO (1 100 – 100 + 20 + 25 + 30 + 25 – 50)	1 050		
44 562	TVA déductible sur immobilisation	210		
512	Banque		1 140	
401	Fournisseur-transport		24	
404	Fournisseur-installation		30	
401	Fournisseur-réglage		36	
467	Créditeurs divers		30	
Février				
601	Achats de MP (rebut)	10		
44566	TVA sur ABS	2		
401	Fournisseurs de MP		12	

Actif	Bilan	Passif	Charges	CR	Produits
Immobilisations (ITMO)	1 050	Capital 1 140	Achats de MP	10	Résultat (perte) 10
TVA déductible	212	Résultat – 10			
		Fournisseurs 132			
	<u>1 262</u>	<u>1 262</u>			

Commentaire

Dans cet exemple, l'impact du changement n'est pas considérable : la disparition de charges est presque compensée par celle des produits financiers (désormais étalés).

► Exemple 2

Reprenons le cas précédent et supposons maintenant que l'on dispose des informations suivantes :

- la machinerie complexe se compose essentiellement de deux éléments :
 - le premier élément, représentant à peu près 80 % du coût de la machinerie, a une durée d'utilisation prévue de 12 ans,
 - le deuxième élément, représentant 20 % du coût, a une durée d'utilisation prévue de 6 ans ;
- une grosse révision de la machinerie d'un coût estimé de 100 est prévue tous les 4 ans.

Ces informations amènent-elles à modifier les écritures comptables ?

Corrigé

Il faut, pour 2005, obligatoirement tenir les comptes des deux composants physiques.

Par contre, s'agissant du gros entretien, les entreprises auront une option :

- soit elles comptabilisent aussi un composant gros entretien dès l'origine ;
- soit elles ne comptabilisent pas de composant mais utilisent le mécanisme des provisions pour gros entretien (voir chapitre suivant).

Dans le premier cas, il faut créer trois comptes pour la machinerie :

– compte composant gros entretien	100
– compte composant physique 12 ans $(1\ 050 - 100) \times 80 \%$	760
– compte composant physique 6 ans $(950 \times 20 \%)$	190

Dans le second cas, on ne crée que 2 composants physiques sans tenir compte des dépenses de gros entretien :

– compte composant physique 12 ans $(1\ 050 \times 80 \%)$	840
– compte composant physique 6 ans $(1\ 050 \times 20 \%)$	210

Pour l'amortissement, voir le chapitre suivant.

Section

3

LES IMMOBILISATIONS PRODUITES PAR L'ENTREPRISE

► Principes d'évaluation

Le nouvel article 321-1 stipule que « les actifs produits par l'entité sont comptabilisés à leur coût de production ».

Le nouvel article 321-13 stipule que « le coût d'une immobilisation produite par l'entité pour elle-même est déterminé en utilisant **les mêmes principes** que pour une immobilisation acquise » et que « le coût de production... est égal au coût d'acquisition des matières consommées augmenté des autres coûts engagés, au cours des opérations de production, c'est-à-dire des charges directes et indirectes qui peuvent être raisonnablement rattachées à la production du bien ou du service » (les charges directes étant les charges qu'il est possible d'affecter sans calcul intermédiaire, au coût).

Dans l'ensemble, tout ce que nous avons dit à propos du coût d'acquisition et de l'évolution de ce concept de 2004 à 2005 s'applique *mutatis mutandis* au coût de production.

► Principes de comptabilisation

Dans les comptes individuels, on commence par passer le coût de production dans les charges puis on « annule » (indirectement) ces charges en créditant le compte de produit 72 Production immobilisée par le débit du compte d'actif concerné ; cette méthode permet, selon l'optique « macroéconomique » chère à la France, d'avoir une indication du travail de production effectué.

Exemple

Une entreprise construit par ses propres moyens une machine ; les données sur le coût de production, fournies par la comptabilité analytique sont les suivantes :

Achats de matières premières	200 000
Services consommés	180 000
Main-d'œuvre	400 000
Charges sociales	120 000
Intérêts des capitaux empruntés pour financer la production	50 000

Comptabilisation des charges en cours d'exercice

601	Achats de matières premières		200 000	
61/62	Services extérieurs		180 000	
641	Rémunérations du personnel		400 000	
645	Charges de sécurité sociale		120 000	
66	Intérêts		50 000	
512		Banque		950 000

Inscription de la machine à l'actif en fin d'exercice

215	Installations techniques, matériel et outillage	900 000	
72	Production immobilisée		900 000

N.B. Les intérêts ont été inscrits **optionnellement** à l'actif ; ils auraient pu être passés en charges.

Dans les comptes consolidés des entreprises cotées, il faut maintenant appliquer les normes IAS 2 et 11.

La seule différence notable est qu'il ne peut être question d'utiliser l'optique macroéconomique de la France ; il en résulte que les coûts de production sont **directement** inscrits au compte d'immobilisation (à l'actif) par le crédit des comptes de passif (ou d'actif) concernés : il n'y a donc pas de production immobilisée ! (voir le chapitre 19).

Section

4

PRINCIPALES DIFFÉRENCES SUBSISTANT PAR RAPPORT AUX NORMES IFRS¹

Deux points de divergence importants subsistent :

- premièrement, nous l'avons déjà dit, l'actualisation des paiements à terme n'est pas prévue ;
- deuxièmement, les évaluations en juste valeur selon l'« *alternative treatment* » de l'IAS 16 (voir le chapitre 20) n'ont pas été reprises non plus.

1. Pour les comptes individuels et les comptes des groupes non cotés.

29 L'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Le concept d'amortissement est complexe. Après avoir rappelé les différences conceptions en présence, on étudiera la conception de l'IASB, puis l'ancienne et la nouvelle conception françaises. On montrera également l'impact des nouvelles règles de dépréciation des actifs sur les amortissements.

Section 1	■	Les conceptions dynamique, statique et actuarielle de l'amortissement
Section 2	■	La conception fiscale de l'amortissement
Section 3	■	La réglementation et la pratique de l'amortissement en France dans les comptes individuels avant 2005
Section 4	■	La comptabilisation des amortissements avant 2005
Section 5	■	L'amortissement selon les normes IFRS
Section 6	■	La nouvelle réglementation française en vigueur après 2005
Section 7	■	Exemples d'application de la nouvelle réglementation française
Section 8	■	L'impact des nouveaux principes de dépréciation sur les amortissements
Section 9	■	Tableau récapitulatif

Section

1

LES CONCEPTIONS DYNAMIQUE, STATIQUE
ET ACTUARIELLE DE L'AMORTISSEMENT

1 Le principe directeur de l'amortissement dynamique (ou économique)

L'amortissement dynamique est conçu comme la répartition du coût de l'immobilisation sur sa durée probable de vie (c'est-à-dire d'utilisation par l'entreprise) de façon à refléter la perte de potentiel physique et économique eu égard aux conditions réelles d'exploitation. L'amortissement dynamique peut être utilisé pour mesurer la performance mais aussi pour lisser les résultats (chapitre 12).

2 Les déterminants de l'amortissement dynamique

Pour déterminer l'amortissement dynamique il faut à la fois évaluer la durée probable d'utilisation du bien concerné, sa valeur résiduelle et son rythme de consommation.

2.1 La durée probable d'utilisation de l'immobilisation

Cette durée peut être très différente de la durée de vie physique du bien pour deux raisons principales :

- l'évolution du progrès technologique peut rendre un bien obsolète bien avant qu'il ne meure physiquement (autrement dit, la durée de vie technologique est différente de la durée de vie physique) ;
- la politique de renouvellement des immobilisations menée concrètement par l'entreprise peut conduire à ce que la durée d'utilisation effective soit inférieure à la durée de vie technologique (qui ne connaît pas des personnes qui changent leurs voitures tous les deux ans pour les avoir toujours neuves et performantes alors que d'autres attendent qu'elles soient obsolètes : les entreprises peuvent avoir les mêmes envies...).

2.2 La valeur résiduelle de l'immobilisation

Si la durée de vie d'utilisation de l'immobilisation est nettement inférieure à sa durée de vie technologique, il est probable que l'entreprise pourra revendre l'immobilisation à un certain prix : c'est la valeur résiduelle (ou récupérable).

Économiquement, l'amortissement du bien devrait donc se faire sur la *différence* entre le coût d'obtention de l'immobilisation et sa valeur résiduelle (voir l'exemple ci-après).

2.3 Le rythme de consommation de l'immobilisation

À chaque période considérée (en général l'année) une fraction du potentiel d'utilisation du bien est consommée¹ : c'est cette consommation qui détermine le rythme d'amortissement.

3 Le rôle de l'amortissement dynamique

L'amortissement économique permet :

- la détermination du coût « réel » des stocks ;
- le maintien d'une trésorerie équivalente à la perte de potentiel (si le prix de vente des biens produits couvre les coûts d'amortissement inclus dans les stocks² ;
- la reconstitution (remplacement) du bien par utilisation de la trésorerie de substitution.³

4 La mesure concrète de l'amortissement dynamique

Cette mesure bute sur de nombreuses difficultés qui rendent indispensables des simplifications, notamment le recours à l'amortissement linéaire.

4.1 Les difficultés

Il est évident que le calcul de l'amortissement économique est difficile⁴ : en temps de tribulations économiques et financières la détermination d'une durée de vie et d'une valeur résiduelle probables relèvent d'un exercice tout particulièrement délicat.

Même la détermination du rythme d'amortissement est problématique. Si le niveau de production est irrégulier, l'utilisation du potentiel de la machine s'effectue à un rythme annuel variable. Même, le cas « idéal », celui d'une régularité de la production ne doit pas faire croire à une linéarité (égalité) automatique de l'amortissement : il se peut que la machine « s'essouffle », par exemple à un rythme plus accéléré à partir d'un certain degré de vieillissement. Par ailleurs comment connaître à l'avance des rythmes d'utilisation futurs ?

1. En utilisant le langage des économistes, on peut parler de la consommation d'un stock d'utilités.

2. Ce n'est évidemment pas l'amortissement qui crée la trésorerie mais les ventes ; le rôle joué par l'amortissement est un rôle de conservation de cette trésorerie. En effet, s'il n'y avait pas d'amortissement, son équivalent serait un bénéfice imposable et distribuable.

3. L'amortissement permet la reconstitution mais ne la garantit pas : la trésorerie correspondant à l'amortissement peut être prêtée à une autre entreprise.

4. Voir les travaux de Thomas en bibliographie selon lesquels toute mesure d'un amortissement est impossible.

4.2 La simplification : l'amortissement linéaire

La plupart des entreprises et des pays qui pratiquent l'amortissement dynamique font l'hypothèse de la régularité de la production et calculent un amortissement dit « linéaire » c'est-à-dire étalent uniformément le coût (net de la valeur résiduelle) de l'immobilisation sur sa durée d'utilisation. Si on désigne par C le coût (net) de l'immobilisation, par N la durée d'utilisation, l'amortissement annuel (annuité d'amortissement) sera constamment égal à $\frac{C}{N}$; ce montant constant correspond à l'application au coût d'un taux constant (ou taux linéaire) égal à $\frac{100}{N} \%$:

Exemple

Une entreprise achète une immobilisation pour 1 300¹ le $1/1/N$; sa durée de vie physique est estimée à 12 ans et sa durée de vie technologique à 7 ans ; l'entreprise envisage de l'utiliser de manière régulière (même nombre de produits fabriqués chaque année) et de l'entretenir correctement pendant 5 ans ; en première approximation la valeur de revente au bout de 5 ans devrait être de l'ordre de 300. L'entreprise pratique la méthode du taux d'amortissement linéaire.

Le coût net à amortir est égal 1 000 (1 300 – 300). La durée d'utilisation est égale à 5 ans. Le taux d'amortissement linéaire est égal à 20 % $\left(\frac{100}{5}\right) \%$ L'annuité d'amortissement est constante et égale à 100 (1 000 $\times$ 10 %).

5 La conception statique de l'amortissement

Cette conception a été énoncée au chapitre 11 ; on sait que l'amortissement statique est appréhendé à partir d'une observation de l'évolution de la valeur de revente potentielle de l'immobilisation concernée sur un marché. La perte de valeur potentielle observée est comptabilisée généralement sous la forme de *dépréciations*, et non sous forme d'amortissement au sens strict, pour tenir compte de la valeur de marché.

6 La conception actuarielle de l'amortissement

Cette conception a été étudiée au chapitre 14 ; elle définit l'amortissement comme une perte et la valeur d'utilité (valeur actualisée) des biens ou groupes de biens concernés.

1. Il s'agit du montant hors taxe (les taxes récupérables sont toujours exclues de la base amortissable).

Section

2

LA CONCEPTION FISCALE DE L'AMORTISSEMENT

La conception de l'amortissement fiscal a évolué depuis le début du ^{xx}e siècle ; après avoir identifié cette évolution, on montrera les difficultés que pose la mesure de l'amortissement fiscal.

1 La conception de l'amortissement fiscal

L'amortissement fiscal, depuis la révolution keynésienne, n'est plus conçu comme une mesure de la dépréciation économique des immobilisations : c'est un instrument de *manipulation* du résultat visant généralement à différer le paiement des impôts et donc à alléger la charge d'impôt.

Le meilleur exemple de cette manipulation a été donné par madame Thatcher ; lors de son arrivée au pouvoir, la « Dame de fer » a permis aux entreprises britanniques d'amortir à 100 % (pour les seuls motifs fiscaux) certaines immobilisations (machines) lors de leur première année d'utilisation. Les tableaux suivants montrent, pour un bien de 800, amorti en 2 ans, la différence de montant d'amortissement et d'impôt¹ dont les entreprises britanniques ont pu bénéficier en abandonnant, *en fiscalité*, l'amortissement économique (linéaire) pour l'amortissement « Thatcher ».

Tableaux 28.1 et 28.2 – Amortissement linéaire et amortissement « Thatcher »

	Amortissement économique		
	Année 1	Année 2	Total
Amortissement	400	400	800
Ventes nettes (hypothèse)	800	800	1 600
Bénéfice imposable	400	400	800
Impôt 50 %	200	200	400

	Amortissement fiscal		
	Année 1	Année 2	Total
Amortissement	800	0	800
Ventes nettes (hypothèse)	800	800	1 600
Bénéfice imposable	0	800	800
Impôt 50 %	0	400	400

1. On supposera ici que le taux d'impôt est de 50 % (ce qui n'était pas en réalité le cas).

Il est vrai que, sur l'ensemble des deux périodes, la masse d'impôt à payer est la même ; mais l'entreprise, dans le deuxième cas, n'a rien à payer en première période et peut placer 200 de plus en investissements ou placements pendant un an ; au taux de 10 % elle gagnerait 20 de plus : tout se passe comme si elle ne payait que 380 *in fine*.

2 La mesure de l'amortissement fiscal

Tout comme l'amortissement économique, l'amortissement fiscal requiert la détermination d'une durée et d'un rythme d'amortissement¹ mais dans une perspective bien différente.

2.1 La durée d'amortissement

Elle est généralement fixée par le fisc lui-même de façon plus ou moins rigide (de façon à pouvoir faciliter les contrôles fiscaux).

Dans certains pays, ces durées sont très strictes et peuvent parfois s'écarter sensiblement des durées de vie économiques.

Dans d'autres pays la position du fisc est plus souple. C'est le cas en France où les règles sont schématiquement les suivantes :

- les entreprises doivent tenir compte des « usages » ;
- pour éviter des contestations le fisc propose, à titre indicatif, une liste de taux pour diverses immobilisations (par exemple, l'outillage doit en principe être amorti de 10 à 20 % par an) ;
- si l'entreprise ne s'écarte pas de plus de 20 % des usages professionnels (tout en justifiant sa position), le fisc s'abstient de remettre en cause sa décision.

En fait, dans des pays comme la France, ce n'est pas tant les questions de durée que les questions de *rythme* d'amortissement qui opposent les positions fiscales et économiques.

2.2 Le rythme d'amortissement

Dans la plupart des pays, comme en France, l'entreprise a toujours la possibilité de pratiquer l'amortissement linéaire pour effectuer sa déclaration fiscale. Mais elle recourt à ce moyen le *moins fréquemment possible* ; en effet, le fisc autorise généralement, pour certaines immobilisations, l'usage de règles d'amortissement spécifi-

1. En général le fisc n'exige pas qu'on tienne compte de la valeur résiduelle probable pour déterminer l'amortissement : cette approximation permet aux entreprises d'accroître encore un peu plus le rythme d'amortissement.

ques (« fiscales ») qui n'ont pas grand chose à voir avec les règles économiques, et qui permettent d'alléger le poids des impôts en en décalant l'impact ; ces règles sont généralement de deux types : le type dégressif et le type exceptionnel.

► L'amortissement dégressif fiscal

Il est caractérisé par l'application d'un taux constant, majoré par un *coefficient*, à une valeur dégressive : d'abord le coût initial de l'immobilisation puis, à partir du deuxième exercice, sa valeur nette comptable (après amortissement).

Le coefficient de majoration (du taux linéaire) est une variable de la politique conjoncturelle des pouvoirs publics qui peuvent le modifier d'année en année en fonction de leur politique fiscale.

En France, au début du XXI^e siècle, ces taux étaient les suivants : 1,25 lorsque la durée de vie des immobilisations concernées est de 3 ou 4 ans, 1,75 lorsqu'elle est de 5 ou 6 ans, 2,25 lorsqu'elle excède 6 ans.

Reprenons l'exemple qui nous a servi pour illustrer l'amortissement linéaire et traitons le selon un mode dégressif (en supposant que ce type de bien y donne droit).

Tableau 28.3 – Amortissement dégressif fiscal

Exercice	Valeur à amortir	Taux d'amortissement	Dotation aux amortissements	Dotations cumulées	Valeur nette comptable
1	1 000	35 % ¹	350	350	650
2	650	35 %	227,5	577,5	422,5
3	422,5	35 %	147,8	725,3	274,7
4	274,7	50 %	137,4	862,6	137,3
5	274,7	50 %	137,3	1 000	–

Le lecteur aura vu qu'il n'est pas possible de maintenir le taux constant utilisé au départ jusqu'au bout sinon on ne pourrait jamais terminer l'amortissement du bien ; en pratique, lorsque l'annuité d'amortissement dégressive devient inférieure au quotient de la valeur nette comptable résiduelle par le nombre d'années restant à courir, l'entreprise peut pratiquer une dotation égale à ce quotient.

Remarque

Si l'entreprise décide de recourir à un amortissement de type dégressif, l'annuité d'amortissement en tout état de cause, ne doit jamais être inférieure à celle qu'on aurait obtenu en pratiquant l'amortissement linéaire sinon l'administration fiscale n'admet pas la déductibilité des amortissements ne répondant pas à cette condition.

1. 20% (taux linéaire) multiplié à 1,75 (coefficient pour un bien de durée 5 ans).

► *L'amortissement exceptionnel fiscal*

L'amortissement dégressif constitue déjà en soi un amortissement exceptionnel ; mais il est d'usage de distinguer des amortissements « tout à fait » exceptionnels qui permettent un passage en charge des immobilisations encore plus rapide qu'avec l'amortissement dégressif.

- En Grande-Bretagne l'amortissement « Thatcher » rentre dans cette catégorie.
- En France, on peut citer le cas des amortissements relatifs à des investissements en immeubles destinés à réaliser des opérations de recherche scientifique ou technique : le Code des impôts autorise les entreprises à pratiquer, lors de la première année, un amortissement exceptionnel de 50 % qui s'ajoute à l'annuité linéaire (la valeur résiduelle étant ensuite amortie linéairement sur la durée normale d'utilisation).

On peut également citer le cas de l'amortissement des logiciels acquis qui peuvent être amortis fiscalement en un an (voir le chapitre 31).

Section

3

LA RÉGLEMENTATION ET LA PRATIQUE DE L'AMORTISSEMENT EN FRANCE DANS LES COMPTES INDIVIDUELS¹ AVANT 2005

1 La réglementation

Selon l'article 8 du Décret comptable, l'amortissement d'une immobilisation « consiste à répartir le coût du bien sur sa durée probable d'utilisation selon un plan d'amortissement. Toute modification significative des conditions d'utilisation du bien justifie la révision du plan en cours d'exécution ». Le PCG précise que « le plan d'amortissement consiste à répartir le coût d'un bien, diminué le cas échéant de sa valeur résiduelle, sur sa durée d'utilisation » (PCG 331-8).

La tonalité de ces textes est très « dynamique ». Est-ce à dire que les entreprises françaises ne pouvaient avant 2005 comptabiliser qu'un amortissement dynamique ? Il n'en était rien en fait en raison d'une « exception » prévue par l'article 322-3 du PCG : « par exception, des textes particuliers prescrivent ou autorisent la comptabilisation d'amortissements *dérogatoires*... ne correspondant pas à l'objet normal d'un amortissement... pour *dépréciation* ».

Les « textes particuliers » auxquels il est fait référence sont des textes fiscaux qui *obligent* les entreprises françaises, dans les comptes individuels, à comptabiliser les amortissements fiscaux *sous peine de perdre tout droit à déduction*.

1. Le terme amortissement, en France, est réservé aux dépréciations de type dynamique ou fiscal : nous respecterons ce raisonnement ici.

La situation était donc la suivante : si l'entreprise française voulait obtenir un résultat (final) dynamique (en pratiquant l'amortissement linéaire par exemple), elle perdait les « cadeaux fiscaux » offerts par le fisc ; si elle passait les amortissements fiscaux et « recevait les cadeaux correspondants », elle comptabilisait un résultat final de type fiscal.

Il est vrai, cependant, que les textes français prévoyaient *deux amortissements* correspondant à deux lignes du compte de résultat :

- un amortissement « pour dépréciation » inscrit en charges d'exploitation (au débit du compte 681 et au crédit d'un compte d'actif négatif 28) ;
- un amortissement « dérogatoire » inscrit en charges exceptionnelles (au débit du compte 6872 et au crédit d'un compte de passif 45 Amortissements dérogatoires).

Normalement, donc, les amortissements de type dynamique devaient être inscrits au compte 681 (en exploitation) et les amortissements de type fiscaux (ou plus exactement la différence entre l'amortissement fiscal et l'amortissement dynamique) au compte 6872. Le dédoublement ne pouvait empêcher la « pollution » du résultat final (net) par les règles fiscales, mais il avait le mérite, s'il était appliqué, d'éviter la pollution du résultat d'exploitation. Reste à savoir quelle était la pratique à cet égard.

2 La pratique avant 2005

Elle était caractérisée par deux éléments :

- premièrement, la plupart des entreprises acceptaient les « cadeaux » fiscaux et comptabilisaient l'amortissement fiscal lorsque le choix leur était donné de le faire ; le résultat net des entreprises françaises était donc, à ce titre, de type fiscal ;
- deuxièmement, la plupart des entreprises comptabilisaient en exploitation au compte 681 les amortissements dégressifs fiscaux¹ ; on peut donc en conclure qu'elles ne respectaient pas l'esprit des textes et que le résultat d'exploitation était lui aussi influencé par des évaluations de type fiscal.

Section 4

LA COMPTABILISATION DES AMORTISSEMENTS AVANT 2005

Compte tenu du fait qu'il existe deux types d'amortissements, le Plan comptable français de 1999 a prévu deux types d'enregistrement des amortissements : l'enregistrement des amortissements pour dépréciation et celui des amortissements dérogatoires.

1. Seuls les amortissements exceptionnels fiscaux son comptabilisés au compte 6872.

1 La comptabilisation des amortissements pour dépréciation

- L'enregistrement de ces amortissements s'effectue (en fin d'exercice) :
- en débitant le compte 681 « Dotations aux amortissements et aux provisions – charges d'exploitation » ;
 - en créditant un compte d'actif négatif figurant dans le compte général 28 « Amortissements » (voir pour le détail le chapitre précédent).

NB : Au bilan, les amortissements cumulés (solde créditeur du compte 28 « Amortissements ») figurent distinctement dans une deuxième colonne relative aux immobilisations ; cette deuxième colonne vient en moins de la première colonne et permet d'obtenir la troisième colonne relative à la valeur comptable nette des immobilisations.

Exemple

Le bilan *avant inventaire* au 31/12/N d'une entreprise française (*qui n'est pas un groupe*) laisse apparaître les immobilisations corporelles suivantes :

Tableau 28.4

	Brut	Amortissement	Net
Constructions	30 000 000	10 000 000	20 000 000
ITMOI ¹	20 000 000	8 000 000	12 000 000
Autres immobilisations corporelles	5 000 000	2 000 000	3 000 000
	55 000 000	20 000 000	35 000 000

Comptablement, les constructions sont amorties linéairement sur 50 ans selon le mode linéaire, les ITMOI le sont sur 5 ans selon le mode linéaire et les autres immobilisations sur 10 ans selon le mode linéaire. Fiscalement, il est possible d'amortir les ITMOI selon le mode dégressif (taux 35 %). Finalement, le comptable de l'entreprise a comptabilisé les amortissements suivants au titre de l'exercice N.

31/12/N			
681	DAP – Charges d'exploitation	5 900 000	
2813	Amortissement des constructions (30 000 000 × 2 %)		600 000
2815	Amortissement des ITMOI (12 000 000 × 35 %)		4 200 000
2818	Amortissement des autres immobilisations (5 000 000 × 10 %)		500 000
	(Annuités d'amortissements N)		

1. Installations techniques matériels et outillages.

On peut remarquer que le comptable, avant les nouvelles règles (voir *infra*), a saisi l'occasion de pratiquer l'amortissement fiscal dégressif pour les ITMOI¹. Dans une entreprise anglo-saxonne, cette pratique n'aurait pas été possible ; elle l'aurait été, par contre, dans la déclaration fiscale (voir à ce sujet le chapitre 13).

■ **NB :** Un bien totalement amorti doit rester inscrit au bilan tant qu'il subsiste dans l'entreprise.

2 La comptabilisation des amortissements dérogatoires (fiscaux)

Rappelons que certains biens peuvent bénéficier (fiscalement) outre d'un amortissement pour dépréciation (normal) d'un excédent d'amortissement exceptionnel dérogatoire aux normes.

L'amortissement de ces biens s'effectue selon des conditions complexes ; il convient de distinguer la première année et les années suivantes.

• La première année

Alors que l'amortissement « dépréciation » est un principe enregistré au débit du compte 681 « DAP – Exploitation » (par le crédit du compte d'actif négatif (28), l'amortissement dérogatoire (fiscal) est enregistré :

- dans les charges exceptionnelles, au débit du compte 687 DAP – charges exceptionnelles ;
- dans les capitaux propres, au crédit du compte 145 – Amortissements dérogatoires.

■ **NB :** Le législateur français n'a pas voulu mélanger les amortissements dépréciation qui figurent en moins à l'actif avec les amortissements fiscaux : ceux-ci ont donc été regroupés au passif au compte 145 qui fait partie de la catégorie des provisions réglementées autorisées en vente de dispositions fiscales.

• Les années suivantes

- l'amortissement pour dépréciation est continué jusqu'à la fin de la vie du bien ;
- l'amortissement dérogatoire est progressivement repris au résultat en créditant le compte 787 « RAP – produits exceptionnels » par le débit du compte 145.

Cette reprise est évidemment nécessaire car sinon, compte tenu de la continuation des amortissements pour dépréciation, on compterait deux fois l'amortissement d'une immobilisation.

1. Nous avons opté pour cette solution en tenant compte de la pratique la plus fréquente des entreprises ; il faut cependant reconnaître que certains groupes alignent leurs méthodes d'amortissement dans les comptes individuels sur celles des comptes consolidés et, dans ce cas, traitent l'excédent de l'amortissement dégressif sur le linéaire comme un amortissement dérogatoire (voir *infra*).

Exemple

Une entreprise a acquis le 1/1/N un matériel destiné à lutter contre la pollution d'une valeur de 60 000 HT amortissable normalement linéairement en trois ans et pour lequel, la première année, le fisc autorise un amortissement supplémentaire exceptionnel de 50 % de la valeur d'achat HT. L'entreprise souhaite bénéficier des avantages fiscaux et le comptable a préparé le tableau d'amortissement suivant :

Tableau 28.5

	Amortissement linéaire (dynamique) (1)	Amortissement fiscal (2)	Amortissement dérogatoire (3)
N	20 000	50 000	30 000
N + 1	20 000	–	– 15 000
N + 2	20 000	–	– 15 000

Écritures comptables lors de la première année :

31/12/N			
681	DAP – Charges d'exploitation	20 000	
2813	Amortissement des ITMOI		20 000
687	DAP – Charges exceptionnelles	30 000	
145	Amortissements dérogatoires		30 000

Écritures comptables des deux années suivantes :

31/12/N + 1			
681	DAP – Charges d'exploitation	20 000	
2815	Amortissement des ITMOI		20 000
31/12/N + 1			
145	Amortissements dérogatoires	15 000	
787	RAP – Produits exceptionnels		15 000
31/12/N + 2			
681	DAP – Charges d'exploitation	20 000	
2815	Amortissement des ITMOI		20 000
145	Amortissements dérogatoires	15 000	
787	RAP – Produits exceptionnels		15 000

Section

5**L'AMORTISSEMENT SELON LES NORMES IFRS**

Si l'on faisait totalement abstraction de l'incidence des règles relatives à la dépréciation (impairment), on pourrait affirmer que l'IASB a une conception de l'amortissement foncièrement dynamique (économique dit-on généralement) comme le révèlent les paragraphes suivants de la norme IAS 16 :

– « le montant amortissable d'un actif doit être alloué sur une base systématique sur sa durée de vie utile » (§ 50) ;

- « la méthode d'amortissement utilisée doit refléter la manière dont les avantages futurs liés à l'actif sont consommés par l'entreprise » (§ 60); « elle doit être revue au moins à la fin de chaque exercice s'il y a eu un changement significatif dans le rythme de consommation des avantages économiques » (§ 61) ;
- « l'**entité** choisit la méthode qui reflète le mieux le rythme de consommation attendu des avantages économiques » (§ 62).

Pour parfaire cette optique « économique », l'IASB exige en outre :

- d'utiliser la méthode des composants et d'amortir chaque composant à son propre rythme en fonction de sa durée d'utilisation (§ 43) ;

Cela signifie que, par exemple, un avion va être décomposé notamment en une carlingue (structure) et en un certain nombre de composants (moteur...) et que tous ces éléments seront amortis en fonction de leur durée propre d'utilisation.

- de tenir compte, pour déterminer la base d'amortissement, de la valeur résiduelle anticipée du bien, cette valeur étant déduite de la base (§ 53) ;¹
- de commencer l'amortissement au moment de la mise en service du bien et non de son acquisition (§ 55).

À elle seule, la méthode d'amortissement de l'IASB est donc de type dynamique ; mais nous avons vu (chapitres 19 et 21) que l'amortissement est influencé par un autre facteur : la **dépréciation** (voir sur ce point, la section 8 ci-après).

Section

6

LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION FRANÇAISE EN VIGUEUR APRÈS 2005

Cette réglementation (règlement relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs) a eu pour objectif **d'aligner** au maximum la conception française sur celle de l'IASB ; mais elle s'est heurtée à certains problèmes d'ordre fiscal.

1 L'alignement maximal sur les règles de l'IASB

Il est frappant à en juger par les éléments suivants :

- même définition du montant² amortissable d'un actif : c'est sa « valeur brute sous déduction de sa valeur résiduelle » ;

1. En pratique, cette exigence n'aura de signification que pour les immobilisations que les entreprises revendent très rapidement.

2. On remarque qu'on ne répartit plus un coût mais un « montant » : ce changement de vocabulaire entérine « l'entrée en scène » de la valeur résiduelle (VR) : coût – VR = montant à amortir.

- même définition de l'amortissement d'un actif : c'est « la répartition systématique de son montant amortissable en fonction de son utilisation » ;
- même mesure de l'utilisation « pour une entité » : c'est la « consommation des avantages économiques attendus de l'actif. Elle peut être déterminable en termes d'unités de temps ou d'autres unités d'œuvre lorsque ces dernières reflètent plus correctement le rythme de consommation des avantages économiques attendus de l'actif ». On notera à ce propos deux éléments :
 - premièrement, avec un tel texte, il ne devrait plus être possible de se référer aux durées fiscales car les durées fiscales résultent d'usages correspondant à des pratiques **moyennes** de plusieurs entreprises ; ici il s'agit de l'amortissement d'un bien précis, d'une entité précise ;
 - deuxièmement, le texte incite à utiliser des unités physiques comme les quantités produites, ce qui mène au point suivant ;
- même conception du mode d'amortissement. C'est « la traduction du rythme de consommation des avantages économiques attendus de l'actif par l'entité ». Ainsi le montant d'amortissement, s'il le **faut, peut varier constamment** : diminuer, augmenter, rester constant etc. ; cependant « le mode linéaire est appliqué à défaut de mode mieux adapté ». Mais cela ne veut pas dire que le linéaire est « bon » ! ;
- même indication pour le commencement des amortissements : c'est « le début de consommation des avantages économiques », qui « correspond généralement à la mise en service de l'actif ». Normalement donc, il ne sera plus possible de se baser sur la seule date d'acquisition du bien, comme c'était le cas avant 2005 selon certaines règles fiscales¹ ;
- même exigence de l'application de la méthode des composants physiques. Si dès l'origine, un ou plusieurs éléments constitutifs d'un actif « ont chacun des utilisations différentes², chaque élément est comptabilisé séparément et un plan d'amortissement propre à chacun des éléments est retenu » (art. 322-3) ;
- même exigence de principe (voir *infra* pour la nuance) de l'application de la méthode des composants en matière de gros entretien ;
- même exigence de révision des plans d'amortissement. « Le plan d'amortissement est défini à la date d'entrée du bien à l'actif. Toutefois toute modification significative de l'utilisation prévue... entraîne la révision prospective de son plan d'amortissement ».

On soulignera qu'avant 2005, il était très rare que l'on remette en cause un plan d'amortissement, ne serait-ce que pour respecter les règles fiscales (amortissement linéaire minimal sur la durée conforme aux usages).

1. Ainsi les amortissements dégressifs fiscaux français commencent dès le premier du mois d'acquisition des immobilisations (tandis que les amortissements linéaires commencent à la date de mise en service).

2. Traduire des durées d'utilisation différentes.

2 Les problèmes d'application des nouvelles règles

Deux textes ont précisé les conditions d'application des nouvelles règles comptables.

A – Le texte « comptable » du CRC (règlement 05-09 du 3/11/2005).

Dans un certain contexte de critiques adressées aux réformes récentes, les autorités réglementaires ont voulu « calmer le jeu » en exemptant les PME de l'application de certaines règles.

Il est précisé que les PME seront autorisées dans leurs comptes individuels à retenir **pour leurs immobilisations non décomposables**, la durée d'usage (durée fiscale), au lieu de la durée réelle d'utilisation, pour leur plan d'amortissement.

Par PME on entend les entreprises qui ne dépassent pas, à la clôture de l'exercice, deux des trois critères suivants : (nouveaux seuils de présentation simplifiée de l'annexe) : 3 650 000 € pour le total du bilan, 7 300 000 € pour le CA et 50 pour le nombre de salariés.

On notera que la portée de cette simplification dépendra de l'identification ou non de composants : on peut se demander si la réglementation n'est pas une prime à la « non-recherche » de composants. Quoi qu'il en soit, la mesure annonce aussi un dualisme comptable au sein des comptes individuels (entre PME et grandes entreprises) et l'incapacité du système français à fournir une information générale sur les amortissements « économiques ».

B – Le texte « fiscal » de l'Instruction de l'Administration fiscale (AF) du 30/12/2005.

Globalement la position de l'AF s'articule en cinq éléments :

- L'AF veut faciliter la réforme comptable en adoptant largement certaines innovations comptables ;
- L'AF répond favorablement à la demande qui lui était faite de ne pas taxer les augmentations de résultat comptable qui résultent, en début de cycle d'investissement, des nouvelles règles comptables.
- Cependant, l'AF ne va pas jusqu'à accepter, pour l'instant, tous les dégrèvements d'impôt engendrés par les nouvelles règles comptables.
- L'AF veut simplifier certaines opérations.
- L'AF maintient le système de la connexion tout en l'aménageant.

2.1 L'AF adopte largement certaines innovations comptables

L'AF reconnaît la **méthode des composants** si ces composants sont physiques (composants de premier ordre). Elle admet que le mode (fiscal) de l'amortissement dégressif s'applique désormais aussi bien aux composants structure qu'aux composants physiques dès lors que l'immobilisation dans son ensemble est éligible à l'amortissement dégressif.

Elle admet en outre que même s'il n'y a pas de **durée d'usage reconnue** pour **l'amortissement de ces composants** (permettant de vérifier si on peut les amortir selon le mode dégressif), l'amortissement dégressif soit de toute façon accepté, dès lors de l'immobilisation dans son ensemble (structure et composant) y donne droit.

L'AF admet que « le niveau de décomposition retenu en matière comptable ne soit pas remis en cause sous réserve qu'il ne résulte pas d'erreurs manifestes » (AF § 59).

2.2 L'AF ne veut pas « utiliser » la réforme comptable pour « surtaxer » les entreprises (principe de « neutralité »)

L'AF continue d'accepter que toute différence entre l'amortissement comptable et l'amortissement fiscal qui est due à des différences de rythme d'amortissement soit prise en compte par le système des amortissements dérogatoires, ce qui aboutit à la « neutralité » fiscale.

L'AF accepte maintenant (**c'est une nouveauté remarquable**) que s'il existe une disparité entre la durée de vie comptable et la durée de vie fiscale des immobilisations, la différence d'amortissement en résultant **puisse être aussi inscrite** en amortissements dérogatoires et donc prise en compte pour la détermination du résultat fiscal.

En clair les amortissements **fiscaux** vont donc être calculés en tenant compte de la durée de vie fiscale (ou « durée d'usage ») et non de leur durée de vie comptable.

On peut d'ailleurs préciser la question en tenant compte des divers composants de l'immobilisation :

- la structure sera automatiquement amortie (**fiscalement**) en fonction de la durée d'usage (fiscale) du bien **dans son ensemble**¹ (I § 165) ;
- les composants **physiques** (de 1^{re} catégorie) seront amortis (**fiscalement**) dans les conditions suivantes :
 - si on connaît une durée d'usage (fiscale) pour ces composants, on l'applique,
 - si on ne connaît pas de durée d'usage, on prend en principe leur durée de vie **comptable**² mais la durée d'amortissement des composants identifiés à l'origine ne peut pas être plus longue que la durée d'usage sur laquelle est amortie la structure de l'immobilisation, qui constitue une sorte de durée butoir (I § 158s). Un composant renouvelé doit être amorti sur la durée **d'utilisation résiduelle de la structure**, sauf s'il doit à son tour être remplacé (I § 162).

1. À l'exception de la structure des immeubles de placement.

2. C'est en tenant compte de cette durée comptable que l'amortissement dégressif sera calculé.

Remarque

On notera que les développements précédents visent le cas où (le plus fréquent) la durée de vie comptable est supérieure à la durée de vie fiscale.

Dans le cas inverse (durée d'utilisation comptable inférieure à la durée d'usage fiscale), il en résulte un amortissement comptable supérieur à l'amortissement déductible fiscalement ; dans ce cas, les entreprises doivent procéder à la réintégration extra comptable de la fraction d'amortissement comptable qui excède le montant de l'amortissement fiscalement déductible.

Globalement l'administration fiscale a eu une attitude très favorable envers les entreprises.

2.3 L'administration fiscale rejette cependant les impacts fiscaux de certaines innovations comptables

L'AF (pour l'instant) n'accepte pas la déduction fiscale des **dépréciations** comptables si celles-ci sont basées sur des **valeurs actualisées**. « Le caractère probable de la perte doit être étayé par l'existence d'une dépréciation effective par référence à des événements particuliers ayant affecté la valeur de l'immobilisation, soit à une valeur de **marché** s'il en existe un, soit à une valeur d'expertise indépendante »... La dépréciation des actifs fondée sur la seule diminution des flux de trésorerie liés à l'actif [**NB** : valeur d'usage ou actuarielle] s'apparente à la constitution d'une provision pour manque à gagner ou diminution de recettes qui ne peut être admise en déduction, conformément à la jurisprudence constante du Conseil d'État. Dans ces situations, la dépréciation sera admise à hauteur de la seule valeur vénale, le différentiel entre la valeur d'usage et la valeur vénale étant non déductible. En outre, « sur le plan fiscal, la valeur vénale doit être déterminée, abstraction faite, des coûts de sorties. Dans ces conditions la fraction de la dépréciation correspondant aux coûts nets de sortie ne peut pas être admise en déduction » (I § 145).

En clair, si l'on se réfère aux chapitres précédents, l'AF est pour une conception statique prudente (basée sur la valeur de marché des immobilisations) et contre une conception actuarielle (basée sur la valeur d'usage). Toutes les dépréciations actuarielles passées en comptabilité (en principe de façon obligatoire) devront donc être reprises extra comptablement pour la détermination du résultat fiscal. Ce fait risque de ne pas inciter les entreprises, à supposer qu'elles le soient, à tenir compte de la nouvelle réglementation prévue par les IFRS (IAS 36) et intégrée dans la réglementation française.

On notera pour conclure sur ce point qu'il sera peu fréquent que la Valeur d'usage d'une immobilisation soit inférieure à sa valeur de marché ; dans ces conditions, la plupart du temps, si l'AF n'admet pas (théoriquement) une provision basée sur une valeur d'usage, elle l'admettra **en fait** (et même plus) si elle admet une valeur de marché inférieure.

L'AF n'accepte pas que les composants gros entretien soient des immobilisations et donnent lieu à de « vrais » amortissements ; elle n'admet donc pas la déduction fiscale des amortissements comptables relatifs aux composants gros entretien (de deuxième ordre). Mais elle admet que ces composants soient « **amortis** » **fiscale-**

ment comme la structure elle-même à condition que la différence entre l'amortissement comptable et l'« amortissement » fiscal soit réintégrée extra comptablement. Lorsque le renouvellement du composant gros entretien intervient, cette dépense est traitée, fiscalement, comme une charge (déductible) de l'exercice, dans son intégralité.

2.4 L'AF veut simplifier certains calculs

L'AF refuse de prendre en compte pour la détermination de l'amortissement **fiscal** la valeur nette de cession des immobilisations. La base fiscale est donc le prix de revient (coût) de l'immobilisation.

Au cas (rare sans doute en pratique) où des entreprises détermineraient leur amortissement **comptable** en tenant compte de la valeur résiduelle, l'écart entre l'amortissement comptable et l'amortissement fiscal pourra cependant faire l'objet d'un amortissement dérogatoire (I § 91).

Section

7

EXEMPLES D'APPLICATION DE LA NOUVELLE RÉGLEMENTATION

► Exemple 1

Une entreprise a acquis une immobilisation (hors taxe) pour 1 000 ; la durée d'utilisation prévue est de 5 ans (durée comptable et fiscale) ; la valeur résiduelle prévue est de 200.

- a) Quelle est la valeur comptable (comptabilisée à l'actif) de l'immobilisation ?
- b) Quels sont les montants amortissables selon les normes françaises et selon l'administration fiscale française ?
- c) Que fera l'entreprise française en 2005 dans les comptes individuels ?
- d) Quel est le meilleur choix des points de vue des actionnaires, de l'optimisation fiscale (raisonner sur la première année), des créanciers et des salariés ?

Corrigé de l'exemple 1

a) Valeur comptable : 1 000

b) Montant amortissable en IFRS et **nouvelles** normes françaises : 800 (1 000 – 200).

Montant amortissable en anciennes normes françaises et selon l'administration fiscale (sauf dérogations) : 1 000.

c) Montant amortissable choisi en pratique par les entreprises (CI) : 1 000 (pour s'aligner sur les règles fiscales).

d) Du point de vue des actionnaires (distribution de dividendes), le meilleur choix est la base de 800 : la charge d'amortissement annuelle ne sera que de 160 ($800 : 5$) et le résultat sera régulier sur 5 ans ;

Du point de vue de l'optimisation fiscale, la meilleure solution est la base de 1 000 : la charge sera de 200 chaque année ; mais il y aura une plus-value de 200 en année 5 (et donc un résultat irrégulier). Évidemment, il y a une contradiction qui ne peut être levée qu'avec un système de déconnexion !

Du point de vue du créancier et des salariés, la meilleure base est de 1 000 (retarder au maximum les dividendes des actionnaires).

► Exemple 2

Une entreprise acquiert un matériel roulant à un prix hors taxe de 1 000 000 ; la durée de vie économique prévue par l'**entreprise** est de **4 ans** et la production est régulière ; l'administration fiscale donne la possibilité d'amortir le bien en quatre ans selon le mode **dégressif** (coefficient 1,25).

- a)** Quel est le tableau d'amortissement (TA) selon l'optique dynamique (« économique ») ?
- b)** Quel est le tableau d'amortissement (TA) selon l'optique fiscale ?
- c)** Quels seront les amortissements à comptabiliser selon les normes IFRS ?
- d)** Quels seront les amortissements à comptabiliser en principe selon les nouvelles normes françaises (CI) ? Passer au Journal les écritures de la première année.
- e)** Quels seront les amortissements comptabilisés en pratique selon les nouvelles normes françaises (CI) ?
- f)** Y a-t-il une différence avec la situation prévalant en France avant 2005 ?
- g)** Qu'en sera-t-il pour les comptes consolidés ?
- h)** Quels sont les types d'amortissements préférés par les actionnaire et les créanciers ?
- i)** Quel rôle joue l'administration fiscale ?

Corrigé de l'exemple 2

a) Tableau d'amortissement selon l'optique dynamique (économique)

L'amortissement linéaire s'impose ici dans la mesure où il reflète la régularité de la production. La période doit être de 4 ans.

Tableau 28.6

	Base d'amortissement	Taux d'amortissement	Amortissement de la période	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	100 000	25 %	25 000	25 000	75 000
(2)	100 000	25 %	25 000	50 000	50 000
(3)	100 000	25 %	25 000	75 000	25 000
(4)	100 000	25 %	25 000	100 000	0

b) Tableau d'amortissement selon l'optique fiscale

Le taux d'amortissement dégressif est de 31,25 % ($25 \% \times 1,25$)

Tableau 28.7

	Base d'amortissement	Taux d'amor- tissement	Amortissement de la période	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	100 000	31,25 %	31 250	31 250	68 750
(2)	68 750	31,25 %	21 484	52 734	47 266
(3)	47 266	50 %	23 633	76 367	23 633
(4)	47 266	50 %	23 633	100 000	0

c) Amortissement selon les IFRS

La période à retenir est celle de la durée prévue d'utilisation soit 4 ans ; l'amortissement linéaire s'impose (régularité de la production).

Le tableau d'amortissement est le tableau 28.6.

d) Amortissement selon les nouvelles normes françaises

Normalement sur le plan strictement comptable le tableau à retenir est le tableau 28.6 (optique dynamique) ; mais en principe, pour pouvoir bénéficier des avantages fiscaux liés au tableau 28.7, on va jouer sur deux comptes : le compte des amortissements d'exploitation (pour enregistrer l'amortissement dynamique) et le compte des « provisions réglementées » pour enregistrer l'amortissement (fiscal) dérogatoire.

Ainsi en première année on aura :

681		DAP Charges d'exploitation		25 000	
2813			Amortissement des ITMOI		25 000
687		DAP Charges exceptionnelles		6 250	
145			Amortissements dérogatoires		6 250

Ensuite il faudra jouer le cas échéant sur les reprises d'amortissement dérogatoires (voir le cours).

e) Amortissements comptabilisés en pratique.

Comme l'administration fiscale admet les amortissements dérogatoires pour tenir compte des différences de mode d'amortissement, il n'y a pas de problème pour la situation retenue lors de la 4^e question.

f) Il n'y a pas de différence de principe avec la solution prévalant avant 2005.

g) Dans les comptes consolidés, il faut en principe appliquer la solution du tableau 28.6 purement et simplement.

h) Les actionnaires préfèrent le tableau 1 (dividendes réguliers) ; les créanciers préfèrent le tableau 28.7 (report du dividende au maximum).

i) L'administration fiscale fait un « cadeau » à l'entreprise en décalant son imposition (normale).

► Exemple 3

On reprend l'exemple 2 mais en supposant que l'administration fiscale préconise une durée d'amortissement de **trois ans**, assortie d'un amortissement dégressif coefficient 1,25 (soit un taux de 41,66 %).

- a) Quel est le tableau d'amortissement fiscal ?
- b) Quel est le tableau à retenir selon les normes IFRS ?
- c) Quel est le tableau à retenir selon les nouvelles normes françaises ?
- d) Quel est le tableau pour les comptes consolidés ?

Corrigé de l'exemple 3

a) Tableau d'amortissement fiscal

Tableau 28.8

	Base d'amortissement	Taux d'amor- tissement	Dotation	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	100 000	41,66 %	41 666	41 666	58 334
(2)	58 334	50 % (2)	29 167	70 833	29 167
(3)	58 334	50 % (2)	29 167	100 000	

(2) L'année 2, l'amortissant dégressif serait de 24 302 ($58\,334 \times 41,66\%$) ; il vaut mieux passer en système linéaire.

b) Normes IFRS : le tableau à retenir est (toujours) impérativement le tableau 28.6.

c) Nouvelles normes françaises.

L'amortissement comptable est celui du tableau 28.6. L'amortissement fiscal comptabilisé est celui du tableau 28.8. Il est possible de passer l'amortissement dynamique en exploitation et l'excédent fiscal (par exemple $41\,666 - 25\,000$ soit $16\,666$ en première année), en amortissement dérogatoire car le fisc admet maintenant l'utilisation de la technique de l'amortissement dérogatoire pour des raisons tenant à des différences de durée d'utilisation.

d) Dans les comptes consolidés, c'est le tableau 28.6 qui sera utilisé à l'exclusion de tout autre (interdiction totale de prise en compte des amortissements fiscaux).

► Exemple 4 (composants physiques)

Une entreprise achète une machine pour 100 000 (HTV) ; cette machine comprend deux parties principales :

- une première partie de durée de vie (et d'utilisation) de 4 ans, dont le coût est de 50 000 : c'est le composant « structure ».
- une deuxième partie de durée de vie (et d'utilisation) de 2 ans, et dont le coût est de 50 000 : c'est le composant non structure.

On suppose qu'à la fin de la deuxième année, l'entreprise remplace la 2^e partie et dépense à cet effet une somme de 50 000 (HTVA) ; on suppose que le prix de cession du composant remplacé est nul.

On suppose que la production est régulière et qu'il n'y a pas d'amortissement de type fiscal.

- a) Quel était le tableau d'amortissement avant 2005 en comptes individuels (CI) ?
- b) Quel est le tableau d'amortissement selon les normes IFRS ?

- c) Quel est le tableau d'amortissement selon les nouvelles règles françaises (CI) ?
- d) Faites un tableau des **charges annuelles** totales relatives aux deux parties de l'immobilisation selon les deux conceptions avant et après 2005. Que constatez-vous ?
- e) Quel est le meilleur système pour les actionnaires ? pour les créanciers ? pour l'optimisation fiscale ? pour la représentation de la réalité ?

Corrigé de l'exemple 4

- a) Tableau d'amortissement avant 2005 (CI)

Tableau 28.9

An.	Base d'amortissement	Taux d'amortissement	Dotation	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	100 000	25 %	25 000	25 000	75 000
(2)	100 000	25 %	25 000	50 000	50 000
(3)	100 000	25 %	25 000	75 000	25 000
(4)	100 000	25 %	25 000	100 000	–

N.B. À fin 2, le composant acheté pour remplacement est passé en charges ; la charge globale de la période 2 est donc de 75 000.

- b) Tableau d'amortissement selon les normes IFRS (tableaux 28.10)

Tableau 28.10 (composant n° 1 ou structure)

An.	Base d'amortissement	Taux d'amortissement	Dotation	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	50 000	25 %	12 500	12 500	37 500
(2)	50 000	25 %	12 500	25 000	25 000
(3)	50 000	25 %	12 500	37 500	12 500
(4)	50 000	25 %	12 500	50 000	–

Tableau 28.10 (composant n° 2)

An.	Base d'amortissement	Taux d'amortissement	Dotation	Cumul des amortissements	Valeur résiduelle
(1)	50 000	25 %	25 000	25 000	25 000
(2)	50 000	25 %	25 000	25 000	0
(3)	50 000 ¹	25 %	25 000	25 000	25 000
(4)	50 000	25 %	25 000	25 000	0

1. (50 000 – 50 000 + 50 000) ; à fin 2 l'ancien composant est sorti des comptes (débit du compte amortissements et crédit du compte immobilisation) et le nouveau est immobilisé.

- c) Tableau d'amortissement France 2005 (CI) : ce sont en principe les « tableaux 28.10 » du modèle IFRS, sous réserve, ce qui est le cas ici, que la durée maximale d'amortissement est de 4 ans et que le minimum de l'amortissement annuel linéaire de 25 000 est assuré.

d) Tableau comparatif des charges annuelles globales

Tableau 28.11

Années	1	2	3	4	Total des charges
Tableau 1	25 000	75 000	25 000	25 000	150 000
Tableau 2	37 500	37 500	37 500	37 500	150 000

Constatation : la méthode des composants permet une meilleure régularité (lissage) de la charge.

5. Le meilleur système pour les actionnaires est le « système IFRS » qui permet de distribuer plus rapidement et plus régulièrement des dividendes ; du point de vue des créanciers, le meilleur système est celui du tableau 28.9 ; du point de vue de l'optimisation fiscale, le meilleur système est aussi celui du tableau 28.9 ; du point de vue de la réalité, tout dépend de ce que l'on appelle la « réalité » (voir notamment les différences de vues entre les « statiques » et les « dynamiques »).

► **Exemple 5 (composant gros entretien)**

Une entreprise achète une machine pour 90 000 (HTVA) dont la durée d'utilisation est de 4 ans et le rythme d'usage régulier. Une grande révision des parties dangereuses est prévue à la fin de la deuxième année avec un coût (main d'œuvre) de 10 000 (coût effectivement payé à fin 2).

- Quel est le tableau des amortissements et des charges dans l'hypothèse où l'entreprise passe les dépenses de gros entretien en charges (en bloc) ?
- Même question si l'entreprise passe ces dépenses en charges sous la forme de provisions pour gros entretien ?
- Même question si l'entreprise passe ces dépenses selon la méthodes des composants ?
- Faites un tableau récapitulatif des charges globales annuelles selon les 3 méthodes.
- Quel est le tableau à retenir en norme IFRS ?
- Quel était le tableau à retenir en normes françaises (CI) avant 2005 ?
- Quel est le tableau à retenir en normes françaises (CI) après 2005 ?
- Quel est le tableau le plus intéressant du point de vue des actionnaires des créanciers et de l'optimisation fiscale (côté entreprise) ?

Corrigé exemple 5

a) Tableau 28.12 avec passage en charge en bloc du gros entretien

Tableau 28.12

An.	Base d'amortissement	Dotation aux amortissements	Charge d'entretien	Total des charges
(1)	90 000	22 500	—	22 500
(2)	90 000	22 500	10 000	32 500
(3)	90 000	22 500	—	22 500
(4)	90 000	22 500	—	22 500

b) Tableau 28.13 avec utilisation de la méthode des provisions

Tableau 28.13

An.	Base d'amortis.	Dotation aux amortis. (DA)	Dotation aux provisions	Reprises de provisions	Charges d'entretien	Total des charges
(1)	90 000	22 500	5 000	—	—	27 500
(2)	90 000	22 500	5 000	10 000 ¹	10 000 ^a	27 500
(3)	90 000	22 500	—	—	—	22 500
(4)	90 000	22 500	—	—	—	22 500

1. À fin 2, il faut passer en charge la dépense d'entretien et reprendre la provision.

1572	Provisions pour gros entretien	10 000
7815	Reprises sur provisions pour risques et charges	10 000

c) Tableaux 28.14 avec utilisation de la méthode des composants.

Il faut maintenant faire deux tableaux car il y a deux composants dès l'origine : composant physique 80 000 et composant gros entretien 10 000.

Tableau 28.14 (composant physique)

An.	Base d'amortissement	Dotation	Total des charges
(1)	80 000	20 000	20 000
(2)	80 000	20 000	20 000
(3)	80 000	20 000	20 000
(4)	80 000	20 000	20 000

Tableau 28.14 (composant gros entretien)

An.	Base d'amortissement	Dotation	Sortie de composant	Entrée de composant	Total des charges
(1)	10 000	5 000	—	—	5 000
(2)	10 000	5 000	0 ⁽¹⁾	+ 10 000	5 000
(3)	10 000	5 000	—	—	5 000
(4)	10 000	5 000	—	—	5 000

N.B. À la fin de la période 2 le composant gros entretien initial est sorti de l'actif pour une valeur nulle (étant entièrement amorti).

d) Tableau des charges globales annuelles selon les 3 méthodes

Tableau 28.15

Années	1	2	3	4	Total des charges
Méthode « charges »	22 500	32 500	22 500	22 500	100 000
Méthode « provisions »	27 500	27 500	22 500	22 500	100 000
Méthode « composant »	25 000	25 000	25 000	25 000	100 000

Conclusion : la méthode des composants permet un lissage nettement meilleur des charges.

e) Normes IFRS : tableau 28.14.

f) Normes françaises avant 2005 : tableaux 28.12 ou 28.13 (option)

g) Normes françaises après 2005 : tableaux 28.13 ou 28.14 (option)

N.B. Il est vraisemblable que pour des raisons fiscales, le tableau 28.13 sera généralement choisi ; en effet l'administration fiscale n'admet pas la déductibilité de la dotation aux amortissements comptable ; pour elle, le composant initial entretien doit passer en charge sur toute la durée d'utilisation du composant physique ; la charge déductible afférente est donc limitée à 2 500 par an (10 000/4).

h) Tableau le plus intéressant :

- du point de vue des actionnaires : tableau 28.14 (régularité des dividendes),
- du point de vue des créanciers : tableau 28.13 (maximum de charges au début),
- du point de vue de l'optimisation fiscale : tableau 28.13 (maximum de charges au début).

Section

8

L'IMPACT DES NOUVEAUX PRINCIPES DE DÉPRÉCIATION SUR LES AMORTISSEMENTS

On présentera d'abord une vue générale du problème puis on montrera comment les dépréciations influencent concrètement les amortissements.

1 Vue générale du problème

Comme nous l'avons vu (chapitre 26), la nouvelle réglementation française relative à la dépréciation des actifs (largement inspirée de celle de l'IASB) n'a pas causé de « révolution comptable » mais a simplement précisé un certain nombre de concepts et d'opérations pour permettre le calcul des dépréciations (nouveau nom pour l'ancien terme de provisions pour dépréciation) et mieux s'aligner sur les IFRS.

Désormais, comme pour les IFRS, dont les règles ont été étudiées au chapitre 22 :

- « L'entité doit apprécier à chaque clôture des comptes et à chaque situation intermédiaire, s'il existe un indice quelconque montrant que l'actif¹ a pu perdre notablement de sa valeur. Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur un test de dépréciation est effectué : la valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle »². Si la valeur actuelle d'un actif immobilisé devient inférieure à sa valeur nette comptable, cette dernière, si l'actif continue à être utilisé, est ramenée à sa valeur actuelle par le biais d'une dépréciation³ (nouvel article 322-5 du PCG.) ;
- « La valeur actuelle est la valeur la plus élevée de la valeur vénale⁴ ou de la valeur d'usage⁵ » ;
- « La valeur nette comptable d'un actif correspond à sa valeur brute diminuée des amortissements cumulés et des **dépréciations** » (nouvel article 322-1-7 du PCG) ;
- « La dépréciation d'un actif est la constatation que sa valeur actuelle est devenue inférieure à sa valeur nette comptable » (nouvel article 322-1-4 du PCG).

On soulignera à ce niveau trois éléments importants :

- premièrement, le nouveau texte ne dit rien sur l'**actualisation** des flux de trésorerie pour déterminer la valeur d'usage : les entreprises françaises, **dans les comptes individuels**, peuvent retenir des flux non actualisés, donc des valeurs d'usage supérieures à celles des IFRS ;
- deuxièmement, ce texte ne parle pas non plus des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT, voir le chapitre 21) et cette omission (voulue) va vraisemblablement permettre aux entreprises d'éviter de mettre en application les nouvelles règles ;
- troisièmement, malgré les « déficiences » précédentes, les textes proposés clarifient les principes et les modalités des dépréciations ; mais rien ne garantit leur application et l'on sait que dans le passé le concept de valeur actuelle déjà présent n'a guère donné lieu à application lorsqu'il s'agissait de comptabiliser des pertes potentielles.

1. Ces règles s'appliquent à l'ensemble des immobilisations corporelles et incorporelles mais nous les étudions dans le cadre du chapitre consacré aux immobilisations corporelles.

2. En pratique, on regarde d'abord la valeur vénale (lorsqu'elle existe); si elle est supérieure à la valeur nette comptable, on arrête la procédure et si elle est inférieure, on la continue.

3. Le terme « dépréciation » se substitue à celui de « provisions pour dépréciation ».

4. « La **valeur vénale** est le montant qui pourrait être obtenu, à la date de clôture, de la vente d'un actif lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché, net des coûts de sortie... à l'exclusion des charges financières et de la charge d'impôt sur le résultat » (nouvel article 322-1-10).

5. « La valeur d'usage d'un actif est la valeur des avantages économiques futurs attendus de son utilisation et de sa sortie. Elle est calculée à partir des estimations des avantages économiques attendus. Dans la généralité des cas, elle est déterminée en fonction des flux nets de trésorerie attendus »... (nouvel article 322-1-11).

2 Comment les dépréciations peuvent-elles concerner en principe les amortissements ?

Avant 2005, en France, conformément à la « vision fiscale », une fois un plan d'amortissement défini, on ne **modifiait pas** ce plan pour tenir compte de dépréciations éventuelles de sorte que ces dépréciations, rarement comptabilisées en pratique, devaient être **reprises** au cours des périodes ultérieures sauf à compter globalement une diminution de la valeur des immobilisations plus élevée que leur coût ; désormais, après 2005, sous l'influence des règles IFRS, c'est le **principe inverse** qui prévaut ; comme le stipule le nouvel article 322-4-6 du PCG « en cas de dotation ou de reprise de dépréciation résultant de la comparaison entre la valeur actuelle d'un actif immobilisé et sa valeur nette comptable, il convient de modifier de manière prospective la base amortissable ». Plus précisément, dès qu'il y a dépréciation (repréciation) la valeur nette comptable obtenue après dépréciation (repréciation) devient la nouvelle base d'amortissement. La base d'amortissement peut donc fluctuer constamment. Toutefois, il est précisé que la valeur nette comptable d'un actif augmentée à la suite d'une reprise d'une dépréciation ne doit pas être supérieure à sa valeur nette comptable qui aurait été déterminée, si aucune dépréciation n'avait été comptabilisée pour cet actif au cours des exercices antérieurs.

► Exemple 6

Une entreprise acquiert une machine pour 100 000 (HTVA) amortissable linéairement en 4 ans ; à la fin de la 1^{re} année la valeur de marché de l'immobilisation est 10 000 et sa valeur d'usage est de 70 000. Après, les valeurs de marché et d'usage restent constantes.

- a) Quel était le tableau d'amortissement de la machine selon les règles françaises avant 2005 et quelles étaient les écritures comptables passées à la fin de la 1^{re} année ?
- b) Quel devrait être en principe le tableau d'amortissement de la machine selon les nouvelles règles comptables (CI après 2005) ? quelles sont les écritures comptables à passer à la fin de la première année ?
- c) Faites un tableau comparatif des charges totales année par année selon les deux modèles de tableau ; que constatez-vous ?
- d) Supposons maintenant qu'à la fin de l'année 2 la valeur d'usage remonte à 85 000 ; quel impact a normalement cette information sur le tableau d'amortissement conforme aux règles applicables après 2005 ? (Refaites un nouveau tableau d'amortissement).

Corrigé de l'exemple 6

a) Tableau d'amortissement avant 2005 (CI)

Tableau 28.16

An.	Base d'amortis.	Dotation aux amortis. (DA)	Dotation aux provisions	Reprises de provisions	Cumul des amortis.	Valeur nette comptable
(1)	100 000	25 000	5 000 ¹	–	25 000	70 000 ²
(2)	100 000	25 000	–	1 667 ³	50 000	46 667
(3)	100 000	25 000	–	1 667	75 000	23 334
(4)	100 000	25 000	–	1 666	100 000	–

N.B. 1. À la fin 1, la valeur actuelle à retenir est la valeur d'usage (plus élevée que la valeur de marché), soit 70 000. Comme la valeur nette comptable est de 75 000 (100 000 – 25 000), une provision pour dépréciation de 5 000 doit être (en principe) comptabilisée pour 5 000 (débit du compte DAP et crédit du compte Provisions pour dépréciations).

2. Avant provision, la VNC est de 75 000 ; après provision, elle est de 70 000.

3. La reprise annuelle est de $5\,000/3 \approx 1\,667$; elle s'effectue en débitant le compte Provisions pour dépréciations par le crédit du compte de produits Reprises d'amortissements et de provisions (RAP).

b) Tableau d'amortissement après 2005 (CI)

Tableau 28.17

An.	Base d'amortis.	Dotation aux amortis. (DA)	Dotation aux provisions	Reprises de provisions	Cumul des amortis.	Valeur nette comptable
(1)	100 000	25 000	5 000 ¹	–	25 000	70 000
(2)	70 000 ²	23 333 ³	–	–	48 333	46 667
(3)	70 000	23 333	–	–	71 666	23 334
(4)	70 000	23 334	–	–	95 000	–

N.B. 1. La « dépréciation » est passée au débit du compte de charges 6816 « Dotations aux dépréciations des immobilisations » par le crédit du compte 29 « Dépréciation des immobilisations ».

2. C'est la nouvelle valeur nette comptable qui est la base d'amortissement.

3. $70\,000/3$ (3 étant le nombre d'années restant à courir).

c) Tableau des charges (amortissements et dépréciations)

Tableau 28.18

Années	1	2	3	4	Total
Avant 2005	30 000	23 333	23 333	23 334	100 000
Après 2005	30 000	23 333	23 333	23 334	100 000

Globalement rien ne change ; après l'année 1, ce qui était un « mix » d'amortissement et de reprise de provision devient un amortissement.

d) Impact de la « remontée » de la valeur d'usage

À la fin de l'année 2, la VNC est de 46 667 ; comme la valeur d'usage est supérieure, il faudrait normalement annuler la provision de 5 000 antérieurement passée pour revenir à une valeur nette de $46\,667 + 5\,000$, soit 51 667.

Mais, s'il n'y avait jamais eu de dépréciation et si on avait continué à amortir sans jamais passer de dépréciation, la VNC à fin 2 aurait été de 50 000 ($100\,000 - 25\,000 - 25\,000$).

Conclusion : la VNC doit être de 50 000 et la reprise de dépréciation n'est pas de 5 000 mais seulement de 3 333 (50 000 – 46 667).

Le nouveau tableau d'amortissement est donc le suivant :

Tableau 28.19

An.	Base d'amortis.	Dotation aux amortis.	Dépréciation	Reprise de dépréciation	Cumul des amortis.	Valeur nette
(1)	100 000	25 000	5 000	–	25 000	70 000
(2)	70 000	23 333	–	3 333	48 333	50 000
(3)	50 000	25 000	–	–	53 333	25 000
(4)	50 000	25 000	–	–	78 333	–

On notera que le cumul des amortissements (78 333) est inférieur au montant amortissable (100 000) ; c'est la somme des amortissements et des provisions qui égale le montant amortissable.

3 Comment la nouvelle conception des dépréciations peut-elle poser des problèmes fiscaux ?

Ces problèmes résultent de deux éléments principaux :

- premièrement, le fisc est très méfiant (sans doute avec raison) à l'égard des provisions pour dépréciations ; il n'en admet la déduction s'agissant des immobilisations corporelles **amortissables** que rarement et uniquement sur la base de valeurs de marché (pas de valeur d'usage).
- deuxièmement, le fisc exige qu'à tout moment un montant équivalent aux amortissements linéaires soit enregistré en comptabilité.

Pour essayer de résoudre cet imbroglio, l'entreprise devra réintégrer extra comptablement les dépréciations lors de ses déclarations d'impôt et passer la différence entre l'amortissement linéaire et l'amortissement comptable en amortissement dérogatoire. Le fisc n'admettait pas, avant 2006, cette solution car, pour lui, il était impossible de **comptabiliser** un montant global de dépréciation et d'amortissements qui dépasse la valeur brute d'une immobilisation. Cependant il a récemment changé d'avis et admet maintenant cette solution.

► Exemple 7

Reprendre l'exercice précédent question b), et dire ce que le chef comptable devra faire à la fin des années 1 et 2.

Corrigé de l'exemple 7

À la fin de l'année 1, le chef comptable doit être très perplexe ; s'il passe une dépréciation de 5 000 et ensuite en année 2, un amortissement de 23 333, il ne respecte pas la règle de l'amortissement fiscal minimum linéaire de 25 000 en année 2.

Certes, avant 2006 il aurait pu essayer de déduire extra comptablement 5 000 dans sa déclaration fiscale de l'année 1 et de passer un amortissement dérogatoire de 1 667 en année 2 ; mais le fisc lui aurait dit alors qu'il a comptabilisé au total (25 000 + 5 000) en année 1 plus $3 \times 25\,000$ (années 2 à 4), soit un montant global d'amortissements et de dépréciations de 105 000 supérieur à la base de 100 000. Depuis 2006 cette solution semble permise et permet de rendre le conflit règles comptables/optimisation fiscale.

Conclusion : pour optimiser le résultat fiscal, il faudrait ne pas appliquer les nouvelles règles comptables.

Section

9

TABLEAU RÉCAPITULATIF

Voir le tableau 28.20 ci-dessous.

Tableau 28.20 – *Amortissement comptable des immobilisations corporelles*

	France (CI) 2004	IASB	France (CI) 2005
Principe de l'amortissement « répartition » en fonction de l'utilisation	OUI en principe NON en pratique	OUI	OUI en principe
Amortissement fiscal possible dans les comptes	OUI (pratique généralisée)	NON	OUI mais isolé (amort. dérogatoire)
Amortissement par composants	NON (ensemble)	OUI	OUI (en principe)
Amortissement des dépenses de gros entretien et grandes révisions planifiées (méthode des composants-MC-)	NON (charges ou provisions)	OUI	Option MC ou provisions
Traitement des dépenses de gros entretien et grandes révisions non planifiées	Charges ou charges à étaler	Amortissement (MC)	(MC) ou charge
Prise en compte de la valeur résiduelle	OUI en principe NON en pratique (raison fiscale)	OUI	OUI en principe NON en pratique ?
Date de début = début de consommation	Cf. réglementation fiscale	OUI	OUI en principe
Révision annuelle des plans d'amortissement (durée, mode, VR)	NON	OUI	OUI en principe
Prise en compte des dépréciations pour calculer les amortissements	NON	OUI	OUI en principe

La location d'un bien peut aussi constituer une source de financement pour une entreprise.

Après avoir donné les définitions essentielles, on rappellera les aspects théoriques du problème posé, puis on présentera la position de l'IASB, la réglementation comptable relative aux comptes individuels, la réglementation fiscale et la réglementation comptable relative aux comptes consolidés.

Section 1	■	Définition
Section 2	■	Le problème comptable : aspects théoriques
Section 3	■	La position de l'IASB
Section 4	■	La réglementation française relative aux comptes individuels et consolidés

Section

1

DÉFINITION

Un contrat de location (bail) est une convention par laquelle un bailleur cède à un preneur (locataire) le droit d'utiliser un bien pour une période déterminée contre paiement d'un loyer. Les contrats de location peuvent être de types très divers. On classe généralement ces contrats comptabilité en deux types principaux :

- les contrats de location financement ;
- les contrats de location exploitation.

1 Les locations financement

Ce sont des locations qui se caractérisent généralement par les éléments suivants :

- le bail apparaît comme un moyen de financement de la quasi totalité de la valeur du bien ; la somme des loyers (actualisée) est égale ou supérieure à la valeur du bien dans l'hypothèse d'un achat ;
- le bail est d'une durée telle qu'il couvre la majeure partie de la durée d'utilisation normale du bien ;
- le bail n'est pas normalement résiliable (sauf lourdes pénalités qui font que, pratiquement, il sera maintenu en vigueur) ;
- le bail transfère la propriété au locataire au terme du contrat ;
- le bail donne au locataire *en fin de location* l'option d'acquérir le bien à un prix avantageux ou prévoit qu'il deviendra propriétaire ;
- le bail prévoit que le locataire choisit le bien à louer et l'utilise comme s'il était un propriétaire c'est-à-dire, pour l'essentiel, supporte les risques de sa dégradation ;
- les pertes et profits résultant de la juste valeur de la valeur résiduelle sont à la charge du preneur ;
- le preneur a la faculté de poursuivre la location pour une deuxième période, moyennant un loyer sensiblement inférieur au prix du marché.

L'exemple type de la location financement est le « crédit-bail ».

2 Les locations exploitation sont des locations qui n'ont pas les caractéristiques de la location financement

Exemple

Une entreprise loue une machine ou une voiture pour une courte durée ne correspondant absolument pas à la durée normale d'utilisation de ces matériels et moyennant des loyers qui ne couvrent qu'une faible partie de la valeur des biens.

Section

2

LE PROBLÈME COMPTABLE : ASPECTS THÉORIQUES

La question essentielle est de savoir si les biens loués font partie ou non de l'actif de l'entreprise : cette question est réglée différemment selon que la comptabilité est de type statique ou dynamique.

1 La comptabilité statique et le principe de propriété

Dans ce type de comptabilité il est absolument *exclu* de mettre un bien loué à l'actif qu'il s'agisse de location exploitation ou de location financement. Seuls les biens dont l'entreprise est propriétaire figurent à l'actif : c'est le principe de propriété.

Rappelons que la comptabilité statique sert à vérifier le degré de couverture des dettes grâce à des actifs *revendables* ; or, les seuls biens revendables sont les biens détenus en *toute propriété*, c'est-à-dire des biens sur lesquels s'exerce le droit d'« *abusus* » : on ne peut revendre un bien détenu dans le cadre d'une location.

La comptabilité statique n'enregistre généralement que les charges de location (loyers) du bien loué au fur et à mesure de leur apparition suite à l'utilisation du bien¹.

Exemple

Une entreprise souscrit le 31/12/N – 1 un contrat de crédit-bail d'une machine comportant une période de location de 5 ans (couvrant la durée normale d'utilisation). La valeur d'achat du bien (par le bailleur) est de 100. Le montant de chaque annuité (loyer annuel) est de 30. Chaque annuité est payable le 31/12, la première le 31/12/N).

Le 31/12/N – 1 aucune opération n'est enregistrée chez le preneur à bail (locataire) : bien que la machine soit physiquement présente et utilisée, elle n'est pas représentée par la comptabilité et ne le sera jamais pendant la période de location.

Le 31/12/N le premier loyer est enregistré en charges et payé.

		31/12/N		
Charge de location			30	
	Banque			30

Admettons qu'à la fin de l'exercice n° 1 juste avant la comptabilisation de la location le bilan de l'entreprise ait été composé uniquement au passif d'un capital de 1 000 et à l'actif d'un montant de disponibilités de 1 000. Au 31/12/N le bilan et le compte de résultat seraient les suivants :

Bilan au 31/12/N				Compte de résultat N			
Disponibilités	970	Capital	1 000	Charges de location	30	Pertes	30
		Pertes	– 30				

1. En stricte logique, il conviendrait d'inscrire au passif les dettes correspondant au total des locations à payer et comptabiliser immédiatement une perte d'égale montant.

Ensuite, à la fin de chacune des quatre années suivantes la même écriture qu'en N sera passée.

À la fin de la période de location, si le locataire devient propriétaire, le bien est inscrit à l'actif du bilan pour sa valeur d'achat. Ici nous avons supposé pour simplifier que la valeur du bien à l'issue de la location était nulle : le problème ne se pose pas.

2 La comptabilité dynamique et le principe de « prééminence de la réalité sur l'apparence »

Dans ce type de comptabilité, on veut pouvoir calculer correctement certains indicateurs de performance comme la rotation des actifs et la rentabilité économique. Il est donc nécessaire de mettre les biens loués à l'actif. En principe, on devrait activer *tous* les biens loués ; dans la pratique, on n'active que les locations financement (les locations exploitation étant passées en charge comme dans la comptabilité statique).

Exemple

Reprise du cas de crédit-bail précédent

• **Comptabilisation à l'exercice en vigueur du bail**

Le 31/12/N – 1 la machine sera inscrite à l'actif de l'entreprise pour sa valeur d'achat (bien qu'il n'y ait pas eu achat !) ; en contrepartie, une dette d'un égal montant (montant des sommes à payer à l'exclusion des intérêts) sera inscrite au passif (comme s'il y avait eu un emprunt) :

31/12/N – 1			
Matériels (Actif)		100	
	Dette de crédit-bail (Passif)		100

• **Comptabilisations des loyers et du remboursement de l'emprunt**

Le 31/12/N, à l'échéance, le loyer va être décomposé (fictivement) en deux éléments :

- une partie représente le remboursement (amortissement) annuel de l'emprunt soit $\frac{100}{5} = 20$;
- l'excédent ($30 - 20 = 10$) représente l'intérêt annuel que perçoit le « prêteur ».

Ces deux éléments sont comptabilisés comme on le ferait pour un emprunt quelconque.

31/12/N			
Intérêts		10	
Dette de crédit-bail		20	
	Banque		30

• **Comptabilisation de l'amortissement du bien loué**

Le bien inscrit à l'actif sera amorti classiquement sur sa durée d'utilisation (généralement selon le mode linéaire).

À la fin de l'exercice N on passera donc une charge d'amortissement de $20 \left(\frac{100}{5} \right)$.

31/12/N			
Dotation aux amortissements		20	
	Amortissement du matériel		20

Compte tenu de ces deux écritures le bilan de l'entreprise se présentera ainsi à fin N (en reprenant les données utilisées précédemment lors de l'étude de la comptabilité statique).

Bilan au 31/12/N				Compte de résultat N			
Immobilisations	100	20	80	Capital	1 000	Dotation aux amortissements	20
Disponibilités			970	Pertes	- 30	Intérêts	10
				Dette de crédit-bail	80		
			1 050		1 050		

On peut constater qu'on retrouve le même résultat que dans l'hypothèse statique mais que le bilan est très différent.

Au cours des exercices suivants, les deux écritures de remboursement de l'emprunt¹ et d'amortissement de l'immobilisation continueront à être passées.

Section

3

LA POSITION DE L'IASB

L'IAS 17 précise que pour qu'il y ait une location financement (financial lease), il suffit que l'une des huit caractéristiques indiquées *supra*, page 345 existe.

Le traitement de ces locations financement est obligatoirement de type **dynamique** (inscription obligatoire du bien loué à l'actif et de la dette correspondante au passif). Les trois seuls points fondamentaux d'originalité, par rapport à ce que nous avons présenté précédemment, concernent l'évaluation à l'origine, la confection du tableau d'amortissement de la dette inscrite au passif et les règles d'amortissement de l'actif immobilisé.

1 L'évaluation à l'entrée de l'actif

L'IAS 17 § 20 stipule qu'en principe, lors du contrat, l'activation se fait « pour un montant égal à la juste valeur du bien loué », c'est-à-dire au prix du marché du bien acquis par le bailleur (100 dans notre exemple).

Cependant, le même paragraphe indique que si la valeur actualisée des redevances et autres paiements prévus au contrat est inférieure à la juste valeur, il faut comptabiliser cette valeur **actualisée** à l'actif et au passif. L'idée est que si le contrat se fait à un taux de crédit anormal par rapport au marché on en tient compte dès l'origine (voir le cas similaire des passifs financiers au chapitre 23).

1. Accompagné du paiement des intérêts.

2 La confection du tableau d'amortissement de la dette

Le § 25 de l'IAS 17 stipule que la charge financière de la dette « doit être allouée à chaque période durant la période du contrat de façon à produire un taux constant d'intérêt... ». On retrouve donc encore ici cette quête lancinante de l'IASB de vouloir lisser au maximum les charges dans une optique fondamentalement **financière**.

Reprenons notre exemple précédent, et montrons les conséquences de la demande formulée par l'organisme international.

Exemple

Cas du crédit-bail (suite)

Pour établir un tableau d'amortissement de l'emprunt adéquat, il faut trouver le taux d'intérêt implicite i de l'emprunt crédit-bail tel que la juste valeur soit égale à la valeur actualisée des paiements (ici des redevances) soit :

$$100 = 30, (1 + i) + 30, (1 + i)^2 + 30, (1 + i)^3 + 30, (1 + i)^4 + 30, (1 + i)^5$$

On trouve (voir les calculs actuariels) que i est environ égal à 15,2 %.

Ayant déterminé ce taux, il est ensuite possible de dresser un tableau d'amortissement de l'emprunt selon la méthode des annuités constantes en appliquant un taux d'intérêt constant égal à i :

Tableau 29.1– Tableau d'amortissement (annuités constantes)

Périodes	Dette initiale	Intérêts (taux i)	Redevances (annuités)	Amortissements (remboursements)
1	100	15,2	30	14,8
2	85,2	12,9	30	17,1
3	68,1	10,4	30	19,6
4	48,5	7,5	30	22,5
5	26	4	30	26

3 L'amortissement de l'actif immobilisé¹

Il doit s'opérer selon les règles générales de l'amortissement des actifs corporels (IAS 16). S'il n'est pas sûr que le loueur lève l'option et devienne propriétaire à la fin du contrat, la période d'amortissement est la plus courte de la durée de location ou de la durée d'utilisation du bien. Supposons, dans notre exemple, que l'amortissement soit linéaire sur 5 ans et donc égal à 20 ; dans ce cas, la seule modification à apporter à notre étude antérieure concerne le paiement des intérêts et le rembourse-

1. L'amortissement de l'actif ne doit pas être confondu avec l'« amortissement » de l'emprunt.

ment des emprunts. A la fin de la première année, par exemple, l'écriture relative à la dette de crédit bail sera la suivante :

		31/12/N			
661	Charges d'intérêts			15,2	
	Dettes de crédit bail			14,8	
51	Banque				30

Le tableau suivant permet de visualiser les différences entre les trois méthodes (statique, dynamique, IASB) relativement au total des charges :

Tableau 29.2 – Tableau des charges

Méthode	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Total
Statique	30	30	30	30	30	150
Dynamique	30	30	30	30	30	150
IASB	35,2	32,9	30,4	27,5	24	150

Apparemment, il y a plus de lissage avec les deux premières méthodes qu'avec celles de l'IASB. Cependant, l'interprétation du tableau change si l'on raisonne en termes de rentabilité des capitaux et non en termes de résultat absolu ; rapportés à la masse de capitaux investis (dettes de crédit-bail), les intérêts calculés selon la méthode financière préconisée par l'IASB assurent une meilleure stabilité de la performance ; à ce titre, il semble que l'IASB donne une priorité au lissage de la rentabilité plutôt qu'à celui du résultat.

Section

4

LA RÉGLEMENTATION COMPTABLE FRANÇAISE
RELATIVE AUX COMPTES INDIVIDUELS
ET CONSOLIDÉS

1 Dans les comptes individuels

Comme nous l'avons dit au chapitre 26, il est interdit d'inscrire les biens loués à l'actif du bilan : c'est la solution *statique*.

Seules les redevances de locations sont donc inscrites en charge au débit du compte 612 « Redevances de crédit-bail » par le crédit d'un compte de trésorerie.

Cependant, pour permettre aux analystes financiers et aux créanciers d'avoir une certaine information sur les données essentielles relatives aux contrats de crédit-bail, le décret 72-665 du 4 juillet 1972 a prévu que les *sociétés commerciales* qui ne bénéficient pas du régime simplifié de l'annexe (voir le chapitre 44) doivent mentionner en annexe les informations suivantes :

- la valeur de ces biens au moment de la signature du contrat (100 dans l'exemple) ;
- le montant des redevances afférentes à l'exercice (ici 30) ainsi que le montant cumulé des exercices précédents (ici 0 si on se place à fin N) ;
- les dotations aux amortissements qui auraient été enregistrées pour ces biens au titre de l'exercice clos s'ils avaient été acquis par l'entreprise (ici 20) ainsi que le montant cumulé des amortissements qui auraient été effectué au titre des exercices précédents (ici 0) ;
- l'évaluation à la date de clôture du bilan des redevances restant à payer (ici 120) ainsi que du prix d'achat résiduel de ces biens stipulé aux contrats (ici 0). Ces informations sont ventilées selon les échéances à un an au plus, à plus d'un an et cinq ans au plus et à plus de cinq ans.

Le même décret 72-665 prévoit que les autres personnes morales et les personnes morales ayant la qualité de commerçant doivent :

- faire apparaître séparément, dans leur compte de résultat, les loyers correspondants à l'exécution des contrats relatifs aux opérations précitées, en distinguant les opérations de crédit-bail mobilier et de crédit-bail immobilier ;
- évaluer dans l'annexe et à la date de clôture du bilan le montant total des redevances leur restant à supporter... (ici 120)... en distinguant les opérations de crédit-bail mobilier et les opérations de crédit-bail immobilier.

2 Dans les comptes consolidés

Les groupes cotés devront appliquer les règles IASB à partir de 2005.

Nous avons vu au chapitre 25 que l'article 248-2 du D5 *permet* aux groupes non cotés de traiter au bilan les biens dont ils ont la disposition par contrat de crédit-bail « comme s'ils avaient été acquis à crédit » et que la méthodologie (RMCC 300) considère cette méthode comme *préférentielle*.

En principe, donc, tous les groupes devraient activer les biens financés par crédit-bail en débitant un compte d'immobilisation par le crédit du compte 164 « Emprunts » (les écritures de comptabilisation des intérêts, de remboursement de l'« emprunt » et d'amortissement des « immobilisations » ne présentant aucun caractère original).

En pratique, les groupes n'avaient pas attendu la méthodologie 2000 pour utiliser massivement dans leurs comptes consolidés l'option d'activation qui leur était offerte (Richard, 2000).

3 La réglementation fiscale

Lorsqu'il s'agit de crédit-bail mobilier les redevances payées sont fiscalement déductibles.

31 LES INVESTISSEMENTS INCORPORELS (ÉTUDE DÉTAILLÉE)

L'analyse des problèmes théoriques et réglementaires soulevés par les investissements incorporels¹ a été menée aux chapitres 11 à 14 ; l'analyse des règles générales les concernant a été faite au chapitre 26. Nous allons mener une étude plus détaillée de la réglementation.

Avant 2005, du fait de sa position fortement statique, le droit comptable français des comptes individuels admettait difficilement l'activation des investissements incorporels :

- dans certains cas, pour l'essentiel il s'agissait de biens incorporels « juridiquement protégés », le droit comptable français *obligeait*, sauf exception, l'entreprise à activer ces biens ; qui plus est, il leur « faisait l'honneur » de les considérer comme des immobilisations (incorporelles) ;
- dans les autres cas, il s'agissait pour l'essentiel de biens non juridiquement protégés, le droit comptable français donnait la *possibilité* (ce n'était jamais une obligation) d'activer, sous réserve de conditions plus ou moins sévères, les dépenses visant à la création ou à l'acquisition d'éléments incorporels.

Il accordait cette possibilité en distinguant (sans justification) :

- des dépenses qui peuvent être inscrites à des comptes d'immobilisations (incorporelles) ;

1. Le terme investissement incorporel est pris ici au sens large de toute dépense sans substrat matériel qui a des effets à long terme.

• des dépenses qui ne peuvent être inscrites à des comptes d'immobilisations mais à un autre groupe de comptes d'actif appelé « charges à répartir ».

Après 2005, **l'essentiel** de cette réglementation a été conservé. Nous montrerons cependant (au fur et à mesure de l'examen des textes) que la nouvelle réglementation sur les actifs conduit à des changements **importants**. Nous concluons par une comparaison avec les normes de l'IASB. Bien entendu l'étude comparative ne portera que sur les comptes individuels : on sait qu'en matière de comptes consolidés, il faut appliquer les normes IFRS.

Section 1	■	Activation possible dans les comptes individuels en immobilisations
Section 2	■	Inscription possible en « charges à répartir » dans les comptes individuels
Section 3	■	Activation obligatoire dans les comptes individuels
Section 4	■	Comparaison avec les normes de l'IASB

Section
1

ACTIVATION POSSIBLE DANS LES COMPTES INDIVIDUELS (EN IMMOBILISATIONS)

Il s'agit, pour l'essentiel, des « frais d'établissement » et des « frais de recherche et de développement ».

1 La comptabilisation des frais d'établissement dans les comptes individuels

Les frais d'établissement comprennent les frais de constitution, de premier établissement et d'augmentation de capital. Le droit comptable français permet en principe deux solutions : le passage en charges immédiat ou l'immobilisation (suivie d'un amortissement). En pratique, les entreprises choisissent la première solution. Cette solution devient réglementairement « préférentielle » à partir de 2005.

1.1 Première solution : le passage en charges immédiat

C'est la solution de référence (les frais constituent en principe des charges). Selon la nature des frais, ceux-ci seront débités en charges, en utilisant principalement le compte 62 « Autres services extérieurs » et, plus particulièrement, le compte 622 « Rémunérations d'intermédiaires et honoraires » et le compte 623 « Publicité, publication, relations publiques ».

1.2 Deuxième solution : l'inscription en immobilisations suivie d'un amortissement

Cette solution, théoriquement, comporte deux temps : l'inscription à l'actif et l'amortissement.

► *L'inscription à l'actif*

Elle est soit directe, soit indirecte :

- directe : on débite le compte d'actif immobilisé 201 « Frais d'établissement »¹ par le crédit d'un compte de trésorerie ou de dettes ;
- indirecte : on débite d'abord des comptes de charges (comme dans le cas de la 1^{re} solution) par le crédit des comptes de trésorerie ; puis on débite le compte d'actif 201 par le crédit du compte de produit 72 « production immobilisée ».

► *L'amortissement*

Les frais d'établissement activés sont amortis « selon un plan et dans un délai maximal de 5 ans » (C. com art R. 123-187 al. 4 et PCG art. 361-3). Aucun mode d'amortissement n'est précisé. La doctrine estime souvent qu'un amortissement minimal de 1/5 doit être passé chaque année.

L'amortissement est débité au compte 68111 « Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles » par le crédit du compte 280 « Amortissements des immobilisations incorporelles » (subdivision 2801 « Frais d'établissement »).

1.3 La pratique des entreprises

Bien que l'immobilisation des frais d'établissement soit théoriquement possible, rares sont les entreprises qui, pratiquement, y recourent, ceci pour des raisons d'ordre juridique et fiscal qui toutes poussent à adopter la solution de passage en charge immédiat.

► *Raisons juridiques (propres aux sociétés commerciales)*

- les frais de constitution doivent être amortis avant toute distribution de bénéfices ;
- les autres frais d'établissement doivent être amortis avant toute distribution de dividendes sauf si le montant des réserves libres est au moins égal à celui des frais non amortis (DC 19 al. 6).

Tout incite à amortir rapidement !

1. Les sous-comptes sont les comptes 2011 frais de constitution, 2012 frais de premier établissement, 2013 frais d'augmentation de capital et d'opérations diverses.

► *Raisons fiscales*

L'administration fiscale laisse aux entreprises le choix entre une déduction fiscale immédiate (*à condition d'en faire autant en comptabilité*) et une déduction étalée sur cinq ans (avec un amortissement au minimum d'un cinquième et au maximum de la moitié des frais en cause). Bien entendu les entreprises ont tout intérêt à choisir la déduction fiscale immédiate en ne pratiquant pas en comptabilité l'immobilisation.

1.4 La nouvelle réglementation à partir de 2005

Désormais le passage immédiat en charges est « préférentiel » pour s'aligner sur les règles de l'IASB (voir le règlement CRC n° 2004-06).

2 La comptabilisation des frais de recherche et de développement dans les comptes individuels

Une distinction est faite entre d'une part, les travaux de recherche fondamentale, et d'autre part, les travaux de recherche appliquée ou de développement.

2.1 Les travaux de recherche fondamentale (RD)

Ces travaux sont toujours passés en charge¹ :

- au débit du compte 617 « Études et recherches » s'il s'agit de frais externes (recherche faite par des tiers) ;
- au débit des comptes 61/62, 63 et 64 s'il s'agit de frais internes (recherche faite par le personnel de l'entreprise).

NB : La terminologie après 2005 a légèrement changé : on parle désormais de frais de recherche (tout court).

L'administration fiscale admet aussi le passage en charge immédiat de ce type.

2.2 Les travaux de recherche appliquée et de développement (RAD)

On étudiera d'abord les règles générales et les modalités de comptabilisation avant 2005 puis la nouvelle réglementation à compter de 2005.

► *Règles générales (avant 2005)*

Le Plan comptable prévoyait une option en distinguant un principe et une exception.

• *Le principe*

En principe, les frais de RAD sont, comme ceux de recherche fondamentale, passés immédiatement en charges (les comptes utilisés sont les mêmes).

1. Ce principe résulte de l'article DC 19 (par un raisonnement a contrario).

• L'exception

« Les frais de recherche appliquée et de développement *peuvent* [ce n'est pas une obligation] être inscrits à l'actif du bilan » (DC 19), au compte 203 « Frais de recherche et de développement », sous réserve que les conditions suivantes soient remplies :

- projets en cause « nettement individualisés » ;
- « sérieuses chances de rentabilité commerciale » (DC 19).

NB : L'administration fiscale (CGI, art. 236-1) admet aussi soit le passage immédiat en charge, soit l'inscription à l'actif suivi d'un amortissement : *c'est donc le choix comptable qui conditionne la solution fiscale.*

Si les frais de recherche appliquée et de développement sont (exceptionnellement) activés, ils doivent être amortis « selon un plan et dans un délai maximal de cinq ans ». Cependant, « à titre *exceptionnel* et pour des projets particuliers », ces frais « peuvent être amortis sur une période plus longue qui n'excède pas la durée d'utilisation de ces actifs : il doit être justifié en annexe » (DC 19).

► Modalités de comptabilisation (en cas d'activation)

Le PCG prévoit une comptabilisation en trois temps :

- *1^{er} temps* : les frais de RDA sont passés en charge ;
- *2^e temps* : les frais de recherche sont activés ; à cet effet il convient de débiter le compte d'actif 203 « Frais de recherche et de développement » par le crédit du compte de produit 72 « Production immobilisée »¹ ;
- *3^e temps* : les frais de recherche activés sont amortis en débitant le compte de charges d'exploitation 6811 « Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles » par le crédit du compte 2803.

En cas d'échec des projets, les frais correspondants sont immédiatement amortis par le débit de la subdivision du compte 687 intitulée « Dotations aux amortissements exceptionnels sur immobilisations ».

► La pratique

Pour profiter des faveurs fiscales, la plupart des entreprises passaient immédiatement en charge la totalité des frais de recherche appliquée.

► La réglementation après 2005

Contrairement aux IFRS, l'option ouverte avant 2005 a été conservée. Mais les frais de développement (on ne parle plus de recherche appliquée) sont, de façon préférentielle (mais non obligatoire), à **activer** si les conditions réglementaires d'activation sont réunies : il s'agit de s'aligner au maximum sur les normes IFRS.

1. Ce processus d'activation est dit indirect (passage en charge puis annulation de la charge par comptabilisation de produit). Cette technique est préférée en France alors qu'à l'étranger on préfère souvent une technique directe : inscription directe à l'actif des frais de développement par le crédit d'un compte de trésorerie. Cette remarque s'applique à tous les cas similaires de ce chapitre.

Section

2

**INSCRIPTION POSSIBLE EN « CHARGES À RÉPARTIR »
DANS LES COMPTES INDIVIDUELS¹**

Il s'agit pour l'essentiel des « charges différées », et des « charges à étaler ». Mais ces actifs prévus jusqu'en 2004 doivent disparaître d'après la nouvelle réglementation après 2005.

1 La capitalisation des charges différées dans les comptes individuels jusqu'en 2004

1.1 Introduction et définitions

Les charges différées², dans la conception française valable avant 2005, sont des dépenses de nature incorporelle qui sont affectables à des productions futures de biens ou de services. À vrai dire, la réglementation française distingue deux catégories de charges affectables à des productions futures ; il y a, d'une part, celles qui, comme les frais de recherche appliquée et de développement, peuvent être activées dans les immobilisations incorporelles et, d'autre part, celles qui peuvent être activées non dans les immobilisations, mais dans un compte d'actif appelé « Charges différées » (compte 4811)³.

Cette distinction, difficilement justifiable à notre avis, n'est pas retenue dans d'autres pays qui classent toutes ces dépenses soit en immobilisations incorporelles, soit dans en charges à répartir (si elles sont activables).

En l'absence d'une liste officielle des charges différées, la doctrine française estimait qu'il s'agit notamment des frais d'essais et de pré-exploitation (mise en route d'une usine, d'un atelier, d'une machine), des frais de lancement de nouvelles productions déterminées (publicité pour un produit particulier, formation liée au lancement d'un produit défini, etc.), des frais de découverte de gisement, des frais de démarrage d'un chantier, etc.

1. Habituellement, dans le contexte réglementaire français, cette question est traitée lors de l'examen des « régularisations » de fin d'exercice (voir le chapitre 41).

2. Les charges différées sont mentionnées par le PCG (à l'article 434-1) mais ne sont pas définies ; les développements qui y sont consacrés résultent donc d'une interprétation doctrinale.

3. Le compte 4811 est un sous compte du compte 481 « Charges à répartir sur plusieurs exercices ».

1.2 Comptabilisation

Exemple

Une entreprise lance une campagne de publicité spéciale pour un produit *déterminé* ; la conception du spot télévisé est confiée à une agence de publicité et s'élève à 500 000 (HT), les droits de passage à la télévision s'élèvent à 2 500 000 (HT). La facture globale est payée par banque le 31/12/N.

Quel que soit le choix comptable effectué, l'entreprise devait d'abord passer en charge les achats publicitaires effectués :

31/12/N			
622	Rémunérations d'intermédiaires et honoraires ¹	500 000	
623	Publicité, publications, relations publiques	2 500 000	
44566	État, TVA déductible sur ABS	600 000	
512	Banque		3 600 000

À ce stade de la comptabilisation, l'entreprise française avait un choix :

- soit ne rien faire d'autre, c'est-à-dire passer immédiatement en charge dans l'exercice N, la totalité de la dépense. C'est ce choix que font généralement les entreprises car il permet d'aligner la comptabilité sur les données fiscales (le fisc admettant la déductibilité immédiate des dépenses de publicité quelle que soit leur importance et leur caractère ou non d'investissement) ;
- soit, de considérer ces charges comme un investissement (incorporels) et les répartir sur plusieurs exercices.

Dans ce cas, rare en pratique, l'entreprise devait transférer les charges au bilan en créditant le compte de produit 791 « Transferts de charges d'exploitation » et en débitant le compte d'actif 4811 « Charges différées ». Admettons que ce choix soit fait :

31/12/N			
4811	Charges différées	3 000 000	
791	Transferts de charges d'exploitation		3 000 000

À la fin de l'année N aucune charge ne pèse sur le résultat, le poste de produit transfert de charges comprenant les charges inscrites au compte 62.

L'entreprise pouvait décider ensuite librement (aucune indication n'est donnée dans le PCG) d'étaler la charge activée sur plusieurs exercices. Mais la doctrine, extrêmement méfiante à l'égard de ce genre d'étalement, conseille un étalement rapide au maximum en cinq ans. Supposons que ce soit le cas. D'où l'écriture comptable suivante à la fin N + 1.

31/12/N + 1			
681	DAP – Charges d'exploitation (3 000 000/5)	600 000	
4811	Charges différées ²		600 000

Lors des quatre années suivantes, la même écriture sera passée.

1. La conception du spot doit être différenciée du coût proprement dit des annonces publicitaires.
2. On remarque que, bien qu'au niveau des charges on utilise un compte de dotation aux amortissements, le compte 4811 est directement amorti (sans l'intermédiaire d'un compte d'amortissement). Cela tient au fait que le normalisateur français veut différencier les charges à répartir des immobilisations (les dernières étant seules amortissables). La différence, nous semble-t-il, est précieuse !

1.3 La pratique

En général, la pratique, doublement influencée par la connotation statique des règles comptables et par la possibilité de déduction immédiate offerte par la législation fiscale, consistait en un passage immédiat en charge.

2 La comptabilisation des charges à étaler dans les comptes individuels jusqu'en 2004

2.1 Introduction et définitions

Le PCG 82 a prévu, au sein du compte d'actif 481 charges à répartir, un sous-compte 4818 « Charges à étaler » mais il n'en a défini ni le contenu ni les modalités d'utilisation.

La doctrine estimait généralement que ce compte *pouvait* servir à étaler des charges de *caractère général* (à la différence des charges *différées* qui sont spécifiques à des activités bien déterminées) comme des charges d'ouverture d'une usine, de démarrage d'un atelier ou d'une production diversifiée, etc.

Bien entendu, dans le cadre de la philosophie française déjà étudiée, l'étalement n'avait aucun caractère obligatoire, les dépenses concernées pouvant être immédiatement passées en charge.

2.2 Comptabilisation

Reprenons le cas des dépenses accompagnant une campagne de publicité qui nous a servi lors de l'étude des charges différées en supposant qu'il ne s'agit plus d'une campagne spécifique à un produit mais d'une campagne générale visant à promouvoir le *nom de l'entreprise* et son image auprès du public.

Cette campagne doit d'abord être passée en charges :

		31/12/N		
622		Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	500 000	
623		Publicité, publications, relations publiques	2 500 000	
44566		État, TVA déductibles sur ABS	600 000	
512		Banque		3 600 000

Si l'entreprise désire activer les charges, elle passera l'écriture suivante :

		31/12/N		
4318		Charges à étaler	3 000 000	
791		Transferts de charges d'exploitation		3 000 000

Au cours des années suivantes la charge activée sera amortie selon les modalités déjà présentées lors de l'étude des charges différées.

2.3 La position fiscale

L'administration fiscale autorise les entreprises à déduire les charges à étaler sur l'exercice où elles sont engagées.

2.4 La pratique comptable

Dans la mesure où elles ne sont pas obligées d'activer, la plupart des entreprises pratiquaient un passage immédiat en charges pour s'aligner sur la position fiscale.

3 L'interdiction des charges différées et étalées après 2005

Pour s'aligner au maximum sur les règles IFRS le nouveau texte sur les actifs prévoit la disparition des postes d'actifs, charges différées et à étaler : le passage immédiat en charge devient obligatoire à moins qu'on ne justifie de l'activation obligatoire dans un compte d'immobilisation (voir le tableau 30.2 bis *infra*).

Section

3

ACTIVATION OBLIGATOIRE DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

Il s'agit, pour l'essentiel, des brevets, des marques et des logiciels. La règle de l'activation obligatoire est d'application systématique pour les éléments acquis mais souffre le plus souvent d'exception pour les éléments créés. Il convient donc à chaque fois de distinguer ces deux situations.

1 La comptabilisation des brevets dans les comptes individuels

1.1 Les brevets acquis

► La position comptable

Selon le PCG (442) les brevets sont inscrits au débit du compte d'actif 205 « Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques, procédés logiciels, droits et valeurs similaires » pour leur prix d'acquisition.

Ils sont ensuite amortis en débitant le compte 68111 « Dotations aux amortissements des immobilisations incorporelles » par le crédit du compte 280 (sous-compte 2805).

Normalement, l'amortissement devrait se faire sur la durée d'utilisation du brevet (solution dynamique). Toutefois, la doctrine estime que si la durée de protection juridique du brevet est plus courte (en principe il s'agit d'une durée de 20 ans) cette durée doit être retenue.

► *La position fiscale*

Pour favoriser l'acquisition de brevets, le fisc admet que les entreprises puissent les amortir sur une période minimum de 5 ans.

► *La pratique comptable*

Conformément au principe de la connexion (voir le chapitre 13), les entreprises françaises devraient déroger aux règles comptables et aligner la durée de vie comptable sur la durée fiscale pour bénéficier de l'avantage que procure *l'amortissement* fiscal. La durée d'amortissement « comptable » serait donc aussi la durée fiscale minimum (5 ans par conséquent).

Toutefois, l'administration fiscale semble s'orienter vers une solution moins stricte qui permet le passage d'amortissements dérogatoires et donc d'éviter un conflit des règles comptables et fiscales.

1.2 Les brevets créés

► *La position comptable*

Généralement, pour créer un brevet, une entreprise engage d'abord des frais de recherche puis, lorsque le brevet est prêt, elle paye une somme à l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle) pour obtenir une protection juridique. Il faut donc distinguer les deux temps successifs.

• Avant le dépôt à l'INPI

Les frais de recherche engagés sont traités comme tous les frais de recherches ; le plus souvent, nous l'avons vu, ils sont passés immédiatement en charges ou, optionnellement s'ils sont des coûts de développement, activés au débit du compte 203 « Frais de recherche et de développement » (voir *supra* les frais de recherche et de développement).

• Après le dépôt à l'INPI

En principe, selon le Plan comptable (PCG 442), les dépenses faites pour obtenir la protection juridique sont activées au débit du compte 205 (puis ensuite amorties comme dans le cas de l'acquisition). Si, dans la phase précédente, l'entreprise a activé (ce qui est rare) des frais de développement au compte 203, celui-ci est soldé par le débit du compte 205.

► *La position fiscale*

Une fois de plus, les règles comptables se heurtent à la position de l'administration fiscale ; celle-ci dans un arrêt de 1995 a jugé que les frais engagés en vue du dépôt

d'un brevet constituent le prolongement indissociable et de même nature que les opérations de recherche à l'origine de l'innovation et *peuvent* donc être immédiatement déductibles (comme les frais de recherche et de développement).

► *La pratique comptable*

Si les brevets acquis sont obligatoirement activés et amortis (même rapidement) les brevets créés peuvent être immédiatement passés en charge pour l'ensemble de leur coût (recherche et protection juridique). Dans la pratique, la plupart des entreprises adoptent cette solution pour s'aligner sur la position fiscale.

2 La comptabilisation des marques dans les comptes individuels

Comme pour les brevets, il faut distinguer le cas des marques acquises et des marques créées.

2.1 Les marques acquises

► *La position comptable*

Les principes sont exactement les mêmes qu'en matière de brevet à une exception près qui concerne l'amortissement.

En effet, depuis les années 1980, la doctrine française, sous la pression des entreprises intéressées, tend à considérer, en utilisant le fait que le PCG ne mentionne pas les marques dans le compte 2805 « Amortissement des concessions et droits similaires, brevets et licences, logiciels, droits et valeurs similaires », que les marques juridiquement protégées et entretenues n'ont pas à être amorties systématiquement mais seulement dépréciées en fonction de leur valeur (de marché ou actuarielle). Jusqu'en 2004 cette prise de position s'opposait aux conceptions de l'IASB et d'un grand nombre de pays étrangers qui préconisaient, selon les principes dynamiques, un amortissement systématique des marques même si elles sont juridiquement protégées et entretenues. Mais comme l'IASB a changé de position en optant pour le non-amortissement des marques (IAS 8 version 2004), la France se retrouve dans une position « normale ».

► *La position fiscale*

À la différence du cas des brevets acquis, l'administration fiscale n'a pas prévu d'amortissement possible, *a fortiori* d'amortissement exceptionnel, pour les marques : celles-ci ne peuvent que faire l'objet d'une dépréciation dûment constatée ; la position fiscale renforce donc la thèse des partisans du non amortissement systématique des marques.

2.2 Les marques créées

► *La solution comptable*

Après une période d'hésitations, il semble que les dépenses pour créer des marques (y compris les frais de dépôt) ne soient plus activables au motif que ces dépenses ne peuvent être distinguées de celles engagées pour développer l'activité dans son ensemble (PC6, art. 311.3.3.) : elles constituent donc des charges. Cette solution paraît cependant discutable, notamment par comparaison avec celle qui prévaut pour les frais de développement.

► *La solution fiscale*

Avant 2005, l'administration fiscale (CE n° 158672) n'admettait pas le passage en charge immédiat des frais de dépôt des marques (alors qu'elle l'admettait pour les brevets) et exigeait leur activation (au compte 205), suivie de leur amortissement ; mais elle a changé d'avis (BOI-A-13-05) et s'est aligné sur la position comptable.

► *La pratique comptable*

On remarque que quelles que soient les solutions, la discussion sur l'activation des marques créées ne porte que sur les *coûts* et non sur une éventuelle valeur de la marque créée : la valeur des marques créées n'est pas immobilisable (principe de prudence). On remarque aussi qu'alors que les marques acquises tendent à ne pas être amorties du tout, les marques créées elles, tendent à être immédiatement passées en charge.

3 La comptabilisation des logiciels dans les comptes individuels

Comme la plupart des éléments incorporels, les logiciels ont eu des difficultés à se faire reconnaître (en France) comme investissement immatériel ; ce n'est qu'à partir de la loi du 3 juillet 1985 étendant la protection des droits d'auteur aux créateurs de logiciels que les logiciels peuvent être considérés comme des immobilisations incorporelles. On traitera ici uniquement des logiciels à usage interne en distinguant le cas des logiciels acquis et des logiciels créés.

3.1 Les logiciels acquis

► *La position comptable*

Ces logiciels sont maintenant considérés comme des immobilisations incorporelles dont le coût d'acquisition est comptabilisé au débit du compte 205 « Concessions et droits similaires » par le crédit du compte 4041 « Fournisseurs – achats d'immobilisations ».

Normalement, ces logiciels doivent être amortis selon un plan d'amortissement sur une période correspondant à leur utilisation prévisible.

En fait, on observe à nouveau une « ingérence » fiscale qui la plupart du temps va mettre en échec la comptabilisation d'un amortissement de type dynamique (au niveau du résultat global).

► La position fiscale

En effet l'administration fiscale, soucieuse d'encourager l'acquisition de logiciels, admet qu'un logiciel acquis peut (il s'agit d'une simple faculté) être amorti en totalité dès la fin de la période de onze mois consécutifs suivant le mois de cette acquisition (amortissement *prorata temporis* sur une période de douze mois).

► La pratique comptable

Comme l'amortissement fiscal doit être *comptabilisé* en charge pour pouvoir être déductible, il en résulte que, pratiquement, toutes les entreprises placées dans ce cas amortissent les logiciels qu'elles ont acquis en un an (en portant toutefois la « partie fiscale » en amortissement dérogatoire selon les règles expliquées au chapitre 24).

► Exemple de comptabilisation

Une entreprise acquiert le 1/1/N pour 100 000 HT un logiciel. La durée d'utilisation prévue est de 5 ans (le mode linéaire étant adéquat), mais l'entreprise veut bénéficier des avantages fiscaux. Le comptable va sans doute passer les écritures suivantes la première année :

1/1/N			
205	Concessions et droits similaires	100 000	
44562	TVA sur immobilisations	20 000	
4041	Fournisseurs – achats d'immobilisations		120 000
	31/12/N		
681	DAP – Charges d'exploitation	20 000	
2805	Amortissements des logiciels		
	(Amortissement pour dépréciation)		20 000
	31/12/N		
687	DAP – Charges d'exploitation	80 000	
145	Amortissements dérogatoires		
	(Amortissement dérogatoire)		80 000

Les quatre années suivantes l'amortissement linéaire sera à nouveau comptabilisé ; quant à l'amortissement dérogatoire comptabilisé au compte de passif 145, il sera repris progressivement en produits exceptionnels selon les modalités exposés au chapitre 29.

3.2 Les logiciels créés

► La position comptable

On examinera successivement les conditions d'immobilisation et d'amortissement.

- *L'immobilisation*

À la différence du cas des logiciels acquis, l'activation n'est pas automatique ; selon le PCG 331-3, l'immobilisation ne doit être faite que si le projet a de « sérieuses chances de réussite technique » ; dans le cas contraire, les charges engagées sont comptabilisées en classe 6.

Le déroulement de l'activation éventuelle s'effectue donc ainsi en principe :

- tant que le processus de production n'est pas terminé, les coûts de production sont :
 - d'abord inscrits dans les comptes de charge par nature ;
 - ensuite inscrits au débit du compte d'actif 232 Immobilisations incorporelles en cours par le crédit du compte 721 « Production immobilisée – immobilisations incorporelles » (*si les conditions de réussite technique sont réunies*) ;
- quand le processus de production est terminé :
 - le compte 205 « Concessions et droits similaires » est débité (pour le montant des coûts totaux hors taxe) par le crédit du compte 232 (pour solde) ;
 - la TVA déductible et la TVA collectée sur vente d'immobilisations à soi même sont comptabilisées (voir le chapitre 34).

- *L'amortissement*

En principe, comme pour les logiciels acquis, les logiciels créés activés sont amortis sur la période de leur utilisation.

► ***La position fiscale***

Une fois encore les principes comptables vont être battus en brèche du fait de la prise en compte de « contraintes » fiscales. On peut *a priori* s'en étonner car l'administration fiscale n'a pas prévu d'accorder, pour les logiciels créés, de possibilité d'amortissement exceptionnel. Le « problème » vient du fait que cette administration laisse aux entreprises le choix de traiter les dépenses de création de logiciels :

- soit comme des charges (immédiatement déductibles) ;
- soit comme un investissement immobilisé amorti sur la période d'utilisation.

Pour l'administration fiscale, c'est donc le choix comptable de l'entreprise qui dictera la solution fiscale.

► ***La pratique comptable***

Dans ces conditions quelle est la tendance des entreprises ? Elle est de considérer que les efforts de création de logiciels ont des chances réduites ou non suffisantes de réussite technique de façon à passer comptablement et fiscalement les dépenses correspondantes immédiatement en charges.

Section

4

COMPARAISON AVEC LES NORMES DE L'IASB

La position de l'IASB a été présentée au chapitre 20. Nous donnons maintenant une information sur l'application que l'IASB fait de cette position pour régler le cas des principaux types de dépenses concernant des actifs incorporels potentiels. Ceci nous permet ensuite de faire des comparaisons avec les règles françaises.

1 Les positions de l'IASB

Elles sont résumées dans le tableau 30.1 suivant. La première colonne indique le type d'investissement incorporel concerné ; la deuxième, la situation en matière d'activation : le « non » signifie que l'activation est interdite (passage en charges immédiat), le « oui » qu'elle est obligatoire et le « possible » qu'elle est optionnelle ; la troisième et la quatrième colonne(s) renseignent sur le mode d'amortissement lorsqu'il existe : est-il de type statique (c'est-à-dire un amortissement de très courte durée qui signifie qu'on a affaire à un actif « fictif ») ou de type dynamique (amortissement sur la durée d'utilisation). Au cas où il n'y a pas d'amortissement obligatoire (système actuariel), la cinquième colonne comporte la mention oui.

L'analyse de ce tableau permet de tirer trois conclusions principales :

- *première conclusion* : l'IASB n'offre plus aucune option ; tout est activé ou passé en charge selon le cas, de manière obligatoire ;
- *deuxième conclusion* : une part significative des investissements incorporels reste « méconnue » (au sens de la théorie dynamique) c'est-à-dire non activable ; c'est le cas des frais de formation et des frais de publicité ; on notera à ce propos que l'IASB ne fournit pas toujours d'explication sur les raisons de son choix notamment pour les frais de publicité : pourquoi activer de façon obligatoire des frais de développement et passer en charges une campagne de publicité spécifique à un produit ?
- *troisième conclusion* : il y a une double évolution de l'IASB, puisque sur certains éléments (frais de développement), il abandonne sa position statique initiale et sur d'autres (marques acquises), il vire de la position dynamique à la position actuarielle.

Tableau 30.1 – /ASB (2005)

Type d'investissement incorporel	Activation	Amortissement statique (court)	Amortissement dynamique (long)	Pas d'amortissement (« système » actuariel)
Frais de constitution (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de recherche (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de développement (internes et externes)	OUI (Si conditions réunies)	NON (OUI avant 2004)	OUI	NON
Frais de lancement (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de publicité (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Brevets internes	OUI		OUI	NON
Brevets externes (acquis)	OUI	NON	OUI	Sans objet
Marques internes : • frais de recherche • frais de dépôt	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Marques externes	OUI	NON	NON (OUI avant 2005)	OUI (depuis 2005)
Frais de formation (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans Objet
Logiciels internes	OUI	NON	OUI	NON
Logiciels externes	OUI	NON	OUI	NON
Parts de marché (internes et externes)	OUI (si conditions réunies) (NON avant 2005)	NON	NON	OUI
Frais d'augmentation de capital, fusion	NON	Imputation sur la prime d'émission	NON	NON

2 Comparaison des normes françaises¹ avec les normes IASB

Nous avons dressé ci-dessous deux tableaux des solutions françaises, avant 2005 et après 2005, similaires à celui fait pour les normes IASB (tableaux 30.2 et 30.2 bis).

On peut proposer trois observations :

- première observation : avant 2005, les normes françaises comprennent beaucoup plus d'options ; c'est le signe, à notre avis, des contradictions qui traversent le CNC entre les tenants de l'approche traditionnelle statique et ceux de l'approche (plus récentes) dynamique ;
- deuxième observation : avant 2005, une analyse superficielle basée sur l'existence d'options relatives à l'activation permet de soutenir la thèse que, globalement, la comptabilité française a une allure beaucoup plus dynamique que celle des normes IFRS. Il faut nuancer cette affirmation en tenant compte de trois faits :
 - la présence très fréquente d'un amortissement de type statique, qui équivaut à un passage (presque) immédiat,
 - l'influence de la fiscalité qui fait qu'en pratique, lorsque l'option leur est donnée, les entreprises choisissent le passage en charge immédiat,
 - les normes IASB comportent plus de « oui » (activation obligatoire) ;
- troisième observation : après 2005, les normes françaises s'alignent le plus souvent sur les normes IFRS, mais uniquement quand les textes de niveau supérieur le permettent : dans certains cas, ce n'est pas possible, et le normalisateur émet un vœu (V) de modification des textes (supérieurs).

1. Il s'agit évidemment des normes relatives aux comptes individuels (pour les comptes consolidés la question, on le sait, ne se pose plus) ; on a tenu compte de la nouvelle réglementation prévue pour 2005).

Tableau 30.2 – France (comptes individuels avant 2005)

Type d'investissement incorporel	Activation	Amortissement statique	Amortissement dynamique	Pas d'amortissement (mais provision)
Frais de constitution (et d'établissement)	Possible (I) (tolérance)	OUI (maximum 5 ans)	Non	Non
Frais de recherche	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de développement (internes et externes)	Possible (I) (tolérance)	OUI (en principe)	Possible à titre exceptionnel	NON
Frais de lancement (internes et externes)	Possible en théorie* (CR)	Possible en théorie*	Possible en théorie*	NON
Frais de publicité (internes et externes)	Possible en théorie* (CR)	Possible en théorie*	Possible en théorie*	NON
Brevets internes	Possible (en théorie*)	OUI en fait (raisons fiscales)	Possible (en théorie*)	NON
Brevets externes	OUI	OUI en fait (raisons fiscales)	OUI en principe	NON
Marques internes : • frais de recherche • frais de dépôt	Possible en théorie* (I) OUI (raisons fiscales)	Possible OUI en fait	Possible OUI en principe	NON
Marques externes	OUI	NON	NON	OUI
Frais de formation (internes et externes)	Possible en théorie* (CR)	Possible en théorie*	Possible en théorie*	NON
Logiciels internes	OUI (en théorie)* (I)	OUI en pratique	Possible (en théorie)*	NON
Logiciels externes	OUI (I)	OUI en pratique (raisons fiscales)	OUI (en théorie*)	NON
Parts de marchés	OUI	NON	NON	OUI
Frais d'augmentation de capital, fusion	Possible (I) : tolérance	OUI (maximum 5 ans)	NON	NON

* En pratique rare à cause des considérations fiscales favorisant l'inscription immédiate en charges.
N.B. I = Immobilisations ; CR = Charges à répartir.

Tableau 30.2 bis – France (comptes individuels 2005)

Type d'investissement incorporel	Activation	Amortissement statique (court)	Amortissement dynamique (long)	Pas d'amortissement (simple provision)
Frais de constitution et d'établissement	Possible mais préférence pour charge immédiate + V	OUI (maximum 5 ans)	Non	Non
Frais de recherche	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de développement (internes et externes)	Préférence pour l'activation + V	Possible mais préférence pour solution dynamique + V	OUI de préférence + V	NON
Frais de lancement ou de démarrage (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Frais de publicité (internes et externes)	NON en principe	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Brevets internes (coût des)	OUI en principe	OUI en fait (raisons fiscales)	OUI en principe	NON
Brevets externes	OUI	OUI en fait (raisons fiscales)	OUI en principe	NON
Marques internes : (créées)	---	---	---	---
• frais de développement	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
• frais de dépôt	NON	Sans objet	Sans objet	Sans objet
Marques externes (valeur d'utilité)	OUI	NON	NON	OUI
Frais de formation (internes et externes)	NON	Sans objet	Sans objet	NON
Logiciels internes	OUI*	Possible mais préférence pour solution dynamique	OUI de préférence*	NON
Logiciels externes	OUI	OUI en pratique ?	OUI en principe ?	NON
Parts de marches (externes)	OUI	NON	NON	OUI
Frais d'augmentation de capital, fusion	Possible mais préférence pour l'imputation + V	Possible mais préférence pour l'imputation + V	NON	NON

* En pratique rare à cause de considérations fiscales favorisant le passage en charges.

LES INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Nous étudions ici la législation française relative aux comptes individuels qui rappelons-le, n'est pas concernée directement par les normes IFRS. Nous verrons que cette législation reste très différente des normes IFRS (étudiées au chapitre 24).

Les investissements financiers sont regroupés dans les immobilisations financières qui comprennent pour l'essentiel :

- les « titres immobilisés » détenus par l'entreprise, qui englobent eux-mêmes les « titres de participation » et les « autres titres immobilisés » ;
- les prêts durables consentis par l'entreprise ;
- les dépôts et cautions consentis à titre de garantie par l'entreprise.

On commencera par définir le concept de « titre » et par montrer sa diversité, puis on étudiera les « titres de participation » et les « autres titres immobilisés ». On terminera par l'étude des autres investissements financiers – prêts, dépôts et cautionnements.

Section 1	■	Le concept de titre et sa diversité
Section 2	■	Les titres de participation
Section 3	■	Les autres titres immobilisés : les TIAP
Section 4	■	Les autres investissements financiers

Section

1

LE CONCEPT DE TITRE ET SA DIVERSITÉ

Il existe selon la vision du PCG deux grandes catégories de titres¹ pouvant être détenus par une entreprise : les titres de placements et les titres immobilisés.

1 Les titres de placement

Les titres de placement sont des titres (actions, obligations, etc.) acquis en vue de réaliser un gain à brève échéance ; ils seront étudiés au chapitre 37.

2 Les titres immobilisés

Les titres immobilisés sont des titres que l'entreprise a *l'intention de conserver*, pour en retirer une rentabilité satisfaisante à plus ou moins long terme.

Ces titres immobilisés comprennent deux sous catégories : les titres de participation et les autres titres immobilisés.

2.1 Les titres de participation

Les titres de participation sont des *actions* ou *parts sociales* qui permettent d'exercer une influence sur la société émettrice des titres ou d'en assurer le contrôle. Sauf preuve contraire, sont présumés être des titres de participation les titres représentant au moins 10 % du capital d'une entreprise : il faut en principe un volume minimal de titres pour exercer une influence.

2.2 Les autres titres immobilisés

Les autres titres immobilisés sont essentiellement représentés par les titres immobilisés de l'activité de portefeuille (TIAP).

Les TIAP sont en principe des actions ou parts sociales investies à moyen ou long terme qui, à la différence des titres de participation, ne sont pas utilisées pour intervenir dans la gestion des entreprises. La doctrine estime qu'il ne peut s'agir de simples obligations² : en pratique il s'agit d'actions ou d'obligations convertibles en actions.

1. Les titres sont des droits représentatifs d'apports d'associés ou de créanciers.

2. Ces dernières sont comptabilisées avec les titres de placement (voir le chapitre 37).

En conclusion, *tout est dans l'intention* et dans l'objectif : pour trois entreprises différentes l'achat d'actions en bourse *de la même société* peut selon le cas se révéler être un achat de titres de placement, de titres de participation ou d'autres titres immobilisés.

Section

2

LES TITRES DE PARTICIPATION

On étudiera successivement leur évaluation et leur comptabilisation à l'acquisition, puis leur évaluation et leur comptabilisation à l'inventaire.

1 Évaluation et comptabilisation des titres de participation à l'acquisition

1.1 Le problème posé

Quelle que soit la théorie envisagée, le prix d'achat de titres de participation, qu'il résulte de la cotation des titres en bourse ou des termes du contrat d'acquisition (cas des sociétés non cotées) sera porté à l'actif dans un compte d'immobilisations *financières*.

Le seul problème concerne le traitement des frais d'acquisition des titres (commissions, courtages, impôts de bourse, etc.) :

- selon la théorie dynamique, ces frais devraient faire partie du coût des titres portés à l'actif (immobilisés) : tout comme le prix d'achat, ils représentent un *investissement* à long terme ;
- selon la théorie statique, ces frais n'ont pas de valeur vénale (ce sont des non valeurs) et devraient être systématiquement passés en charge.

1.2 La législation comptable française

Avant 2005, les frais d'acquisition sont exclus du coût d'acquisition et donc normalement passés en charge ; ils *pouvaient* (ce n'est pas une obligation) être étalés sur plusieurs exercices. Après 2005 le nouveau texte du CRC sur les actifs propose l'option suivante : soit l'activation dans le coût de l'immobilisation soit le passage en charges *sans étalement*.

1.3 La codification comptable française

Les achats de titres de participation sont enregistrés au débit du compte d'immobilisations financières 261 « Titres de participations ».

Les frais d'acquisition de titres (hors TVA) sont enregistrés en charge au débit du compte de charges 6271 « Frais sur titre ». Ces frais supportent la TVA au taux normal.

Si l'entreprise désire les activer, elle crédite le compte de produits « Transferts de charge » par le débit du compte « Titres en participation ». Ces frais sont ensuite amortis comme les frais d'acquisition (voir le chapitre 30).

1.4 La législation fiscale

Les frais d'acquisition peuvent être immédiatement passés en charge.

1.5 Les normes internationales IAS

L'IAS demande que les frais d'acquisition soient inclus dans le coût des titres acquis : c'est une solution de type dynamique.

2 L'évaluation des titres de participation à l'inventaire

2.1 Les règles en matière de comptes individuels français

► La règle générale¹

Avant 2005, les titres de participation sont évalués à leur valeur actuelle « à leur *valeur d'utilité* représentant ce que l'entité accepterait de décaisser pour obtenir cette participation si elle avait à l'acquérir » (art. 332-3 PCG) les *plus-values potentielles ne sont pas comptabilisées* et les moins-values potentielles donnent lieu à constitution d'une provision pour dépréciation.

La comparaison entre la valeur actuelle et la valeur nette comptable est effectuée « élément par élément » (PCG art 322-2), ce qui *exclut toute compensation entre des moins-values potentielles et des plus-values potentielles*.

Après 2005, la règle est fondamentalement la même sous réserve qu'il faut appliquer le texte relatif à la dépréciation des actifs qui fait référence à la valeur actuelle comme étant la plus élevée de la valeur vénale ou d'usage (utilité).

► Appréciation

La position française reste fondamentalement celle de l'optique **prudente** « actuarielle » : on tient compte de la valeur d'utilité mais **sans comptabiliser les**

1. L'exception (art. 340-4 de la LS et 332-4 du PCG)

Les titres des sociétés contrôlées de manière exclusive « *peuvent* » – ce n'est pas une obligation – être évalués par équivalence ; *mais* la contrepartie positive de la variation annuelle de la quote part globale de capitaux propres ne constitue pas un élément du résultat : elle est inscrite directement et distinctement dans un poste des capitaux propres, n'est pas distribuable et ne peut servir à compenser des pertes.

La contrepartie négative (pertes potentielles par rapport au coût d'acquisition) est inscrite en pertes par une provision pour dépréciation.

plus-values (en résultat ou en réserve) ; la position de l'IASB est plus « flexible », car elle admet la comptabilisation de plus-values en résultats si les titres sont cotés ou évaluables de façon fiable (voir le chapitre 24).

► *La codification comptable*

Les revenus de titres de participation (dividendes) sont enregistrés dans les produits financiers au compte 761 « Produits de participations » (par le débit d'un compte de trésorerie).

Les provisions pour dépréciation de titres sont enregistrées :

- au débit, à un compte de charges financières 686 « DAP – Charges financières » ;
- au crédit, à un compte d'actif négatif 2961 « Provisions pour dépréciation des titres de participation ».

Les diminutions de provisions pour dépréciation des titres (en cas de diminution des moins-values potentielles) sont enregistrées :

- au débit en diminution du compte 2961 ;
- au crédit dans un compte de produits appelé Reprises sur provisions dans le compte 786 « Reprises sur amortissements et provisions RAP – Produits financiers ».

Exemple

Une entreprise présente à son bilan au 1/1/N un poste Titres de participations d'un montant brut de 1 000 assorti d'une provision pour dépréciation de 300. Le 31/12/N la valeur d'utilité des titres est estimée à 900 d'où l'écriture suivante :

2961	786	Provisions pour dépréciation des titres de participation (A) RAP – Produits financiers (PR)	200	200

Pour les cessions de titres de participation, voir le chapitre 32 relatif aux cessions.

2.2 La législation fiscale française

Cette législation s'aligne sur la législation comptable :

- les titres de participations ne peuvent faire l'objet d'une dépréciation déductible pour la simple constatation d'une décote boursière ;
- ils peuvent, par contre, faire l'objet d'une dépréciation déductible s'il est justifié d'une dépréciation réelle par rapport au prix de revient (CGI art. 39-15°).

Les modalités de déduction des provisions pour dépréciation *dépendent du type d'entreprise* : voir à ce sujet le chapitre 37.

2.3 Les règles en matière de comptes consolidés français

Avant 2005, les titres de participations relatifs à des sociétés consolidables (cas des sociétés intégrées globalement ou mises en équivalence¹) étaient évalués en fonction de leur valeur *comptable* (d'après les règles propres à la consolidation) dans les comptes de la société consolidée auxquels ils se rapportent ; schématiquement, on peut dire qu'on leur appliquait la méthode de la mise en équivalence (ou du moins son esprit²).

Les titres de participation relatifs à des sociétés non consolidables étaient évalués dans les mêmes conditions que celles qui prévalent en matière de comptes individuels.³

Dorénavant après 2005 les sociétés qui font appel à l'épargne publique devront appliquer les règles IASB approuvées ; il n'en résultera pas de changement important pour les titres de participation relatifs à des sociétés consolidables qui continueront à être évaluées en fonction de la valeur comptable de la société consolidée ; les titres de participation non consolidés ne pourront pas être évalués à la juste valeur selon les conditions des AFJVPP ou des actifs disponibles à la vente du fait du refus de l'option juste valeur par le CRCE.

Section

3

LES AUTRES TITRES IMMOBILISÉS : LES TIAP

1 La théorie

S'agissant de titres immobilisés qui peuvent être vendus mais à moyen et long terme, l'influence de la valeur de marché devrait être plus forte.

2 La législation comptable française avant 2005

« Les TIAP sont évalués titre par titre à une valeur qui tient compte des perspectives d'évaluation générale de l'entité dont les titres sont détenus et qui soit fondée, notamment, sur la *valeur de marché* » (PCG 332-5). *Seules les moins-values potentielles sont retenues.*

Cette position, avec sa référence à la valeur de marché (et non à la valeur d'utilité, utilisée pour les titres de participation) est exactement la position statique (dans sa version prudente), mais l'adverbe « notamment » laisse la possibilité d'adopter la valorisation actuarielle prudente (voir le chapitre 25).

1. Voir le chapitre 45 pour ces concepts.

2. Sur la nuance voir la méthode d'intégration globale au chapitre 45.

3. On fait ici abstraction des problèmes spécifiques à la réévaluation des comptes.

3 La codification comptable française

Les achats de TIAP sont enregistrés au débit du compte 271 « Titres immobilisés » (sous compte du compte 27 « Autres immobilisations financières »).

Les revenus sont enregistrés au crédit du compte de produits financiers 762 « Produits des autres immobilisations financières ».

Les provisions pour dépréciation sont enregistrées :

- au débit, en charge, au compte 686 « DAP, charges financières » ;
- au crédit en diminution de l'actif au compte 2971 « Provisions pour dépréciation des autres titres immobilisés.

Les reprises de provision sont enregistrés en produit au compte 786.

4 La législation fiscale française

L'administration fiscale admet en principe la déductibilité des provisions comptables sur TIAP mais comme pour les titres de participation, ces provisions sont déductibles selon des modalités qui varient avec le type d'entreprise (voir le chapitre 36).

5 La législation après 2005

Pour les comptes individuels il n'y a pas de bouleversement : le principe de prudence s'applique toujours ; le seul changement notable est à nouveau celui qui introduit une plus grande précision de la notion de valeur actuelle.

Pour les comptes consolidés, par contre, l'application de l'IAS 39 pourrait entraîner l'évaluation à la juste valeur avec comptabilisation de plus-values potentielles (voir le chapitre 24). Mais nous avons vu que, pour l'instant, le CRCE a refusé l'option juste valeur.

Section

4

LES AUTRES INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Il s'agit essentiellement de prêts, de dépôts et cautionnement d'autres créances immobilisées et d'actions propres. Pour tous ces éléments la règle d'évaluation est celle du plus bas du coût ou de la valeur actuelle ; cette règle est proche de celle de l'IASB sans toutefois être identique en raison de l'actualisation à *l'origine* du prêt en IASB (chapitre 24).

1 Les prêts

Le PCG a prévu les comptes suivants :

2741 « Prêts participatifs »

Ce sont des prêts effectués par l'État ou les établissements financiers qui comportent à la fois un intérêt fixe et un intérêt variable en fonction des bénéfices de l'entreprise emprunteuse.

2742 « Prêts aux associés »

Ces prêts d'une société à ses associés, personnes physiques, ne sont possibles que dans les sociétés de personnes.

On soulignera, par contre, qu'une société peut accorder un prêt à une personne morale qui est sa filiale dans le cadre d'un groupe mais ces prêts sont comptabilisés non au débit du compte 2742 mais au débit du compte 267 « Créances rattachées à des participations » qui « regroupe les créances nées à l'occasion de prêts octroyés à des entités dans lesquelles le prêteur détient une participation ».

2743 « Prêts au personnel »

2 Les dépôts et cautionnements versés

Les dépôts sont inscrits au débit du compte 2751 et les cautionnements au débit du compte 2755.

3 Les autres créances immobilisées

Le compte 2761 « Créances diverses » peut « abriter » par exemple des créances à long terme sur cessions d'immobilisations.

4 Les actions propres

Le compte 277 « Actions propres ou parts propres » enregistre les achats de leurs *propres actions* qui sont effectués par certaines sociétés ; cette inscription ne peut être que provisoire : en toute hypothèse, ces titres auront disparu de l'actif à la clôture de l'exercice... par réduction du capital.

33 LES CESSIONS D'ACTIFS

Les *sorties d'actif* sont de nature diverse ; les plus nombreuses sont dues aux opérations courantes d'exploitation (cycle approvisionnement, production, vente) et se traduisent par des sorties de stocks (matières premières, produits en cours ou produits finis selon le cas) ou de trésorerie ; mais il existe d'autres *sorties d'actif* non directement liées au cycle d'exploitation qu'il est *d'usage* de traiter *séparément*.

Ces sorties d'actifs peuvent être volontaires ou forcées :

- les sorties volontaires sont par exemple les cessions (d'immobilisations, de titres de placement, etc.), les donations, les mises au rebut ;
- les sorties forcées résultent par exemple, d'expropriations, d'expulsions, de destructions, de vols, etc.

Pour simplifier, on distinguera par la suite les sorties d'actif (hors exploitation courante), résultant de cessions (au sens large) et les sorties d'actif résultant de pertes (au sens large). La plus grande partie de l'exposé concernera les sorties d'actif résultant de cessions : on analysera d'abord les règles générales et leur application aux immobilisations non financières, puis les cessions de titres de participation et enfin les cessions de titres de placement. Quelques éléments (sommaires) seront consacrés aux sorties résultant de pertes. On terminera par les spécificités en matière de consolidation.

Section 1	■	Les cessions d'immobilisations non financières
Section 2	■	Les cessions de titres de participation dans les comptes individuels
Section 3	■	Les cessions de titres de placement dans les comptes individuels
Section 4	■	Problèmes spécifiques et règles de consolidation

Section

1

LES CESSIONS D'IMMOBILISATIONS
NON FINANCIÈRES

1 Règles générales

Lorsqu'une entreprise cède des immobilisations (corporelles, incorporelles ou financières) ou des titres de placement, il faut, lors du transfert de propriété de l'élément concerné :

- enregistrer une charge (perte) égale à la valeur comptable de l'élément concerné (on débite un compte de charge par le crédit d'un compte d'actif) ;
- enregistrer un produit (profit) égal au prix de cession de l'élément concerné, c'est-à-dire à la valeur de l'élément qui remplace l'élément cédé (débit, généralement d'un compte de trésorerie par le crédit d'un compte de produit).

Fondamentalement, la problématique de ces types de sorties ne se distingue pas de celles des sorties liées aux opérations d'exploitation. Il existe cependant une série de problèmes techniques particuliers plus ou moins complexes qui surgissent tout particulièrement lorsqu'il s'agit de cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles. Les principales questions concernent l'évaluation des amortissements, la prise en compte des dépréciations, l'évaluation du prix des cessions et la présentation des produits et charges de cession.

1.1 L'évaluation des amortissements relatifs aux biens cédés

Le problème concerne les immobilisations cédées *en cours d'année*. Faut-il ou non, au moment de la cession, passer une charge (dotation) complémentaire d'amortissement pour tenir compte de l'usure intervenue depuis le début de l'exercice jusqu'à la date de cession ; l'expérience prouve que la pratique internationale diverge sur ce point¹.

Sur le plan théorique il paraît logique que, dans le cadre d'une comptabilité de type dynamique, il faille normalement passer la dotation complémentaire, sauf à fausser la mesure de la charge d'amortissement (au sens strict du terme) figurant au compte de résultat et la valeur nette comptable du bien concerné au moment de la cession.

1. Le problème se pose particulièrement dans les pays qui pratiquent le système de l'inventaire intermittent.

1.2 La prise en compte des provisions et amortissements relatifs aux cessions

Juste avant la cession, la valeur nette comptable d'un bien est en principe sa valeur brute diminuée de tous les amortissements et éventuellement de toutes les dépréciations qui le concernent.

Exemple

Soit fin N un bâtiment acheté 1 000, amorti à concurrence de 600 (selon les normes dynamiques) et déprécié de 200 pour tenir compte d'une dépréciation supplémentaire du bien par rapport à sa valeur de marché.

La valeur nette comptable de ce bien est égale à 200 (soit 1 000 – 600 – 200).

Lors de la cession, on devrait comparer le prix de cession à la valeur nette comptable (comme définie précédemment) et enregistrer la plus-value ou le moins-value nette correspondante.

Exemple

Supposons que le bâtiment d'une valeur nette comptable de 200, soit revendu 350. Un profit net (de cession) sera enregistré à l'aide d'une écriture du type suivant :

	Amortissements (solde)		600	
	Dépréciation (solde)		200	
	Banque		350	
	Bâtiment (solde)			1 000
	Profit net			150

Par cette écriture, la valeur nette comptable du bien a été soldée (en soldant en même temps les comptes bâtiment, amortissements et provisions) et la contrepartie (bancaire) a été enregistrée.

Normalement, à quelques détails de forme près (voir *infra*), toutes les cessions de biens devraient donner lieu à cette type d'écriture. Toutefois, dans un certain nombre de pays, on ne procède pas ainsi : dans ces pays la détermination de la valeur nette comptable du bien cédé s'effectue en ne tenant pas compte des provisions passées (et donc en retenant uniquement les amortissements cumulés).

Dans ce cas, dans ces pays, la cession du bien s'effectue en deux temps (au lieu d'un seul).

Dans un premier temps, les provisions antérieurement comptabilisées sont annulées, ce qui s'effectue en débitant le compte de provisions par le crédit d'un compte de produit « Reprises de provisions » ; à l'issue de ce premier temps, la valeur comptable du bien cédé est revenue à sa valeur nette « dynamique » (coût – amortissements cumulés).

Dans un deuxième temps, la valeur nette « dynamique » est annulée et le produit de cession comptabilisé, ce qui permet de calculer la plus-value ou la moins-value de cessions *hors incidence de toute provision*.

Exemple

En reprenant les données précédents, on obtient les deux écritures suivantes :

Provision pour dépréciation	200	
Reprise de provisions (produits)		200
(Reprise de provision)		
Amortissements	600	
Banque	350	
Perte de cession	50	
Bâtiment		1 000
(Écriture de cession)		

Le profit net de cession de 150 s'est transmué en une perte de cession de 50 ! Qui croire ?

1.3 La prise en compte des frais de cession

La cession d'un bien, notamment d'une immobilisation, entraîne généralement des frais ; ces frais peuvent être :

- soit passés en charges : le prix de cession (brut) constitue alors à lui seul le produit ;
- soit imputés sur le prix de cession : le prix de cession net (de frais) constitue alors le produit.

Exemple

Un terrain d'un coût de 1 000 est vendu pour 1 200, les frais de cession s'élevant à 50.

Si on décide de passer les frais de cession en charge, on obtient les deux écritures suivantes (1^{re} solution).

Charges de frais de cession	50	
Banque		50
Banque	1 200	
Terrain		1 000
Plus-value de cession		200

Si on décide d'imputer les frais de cession sur le prix de cession, on obtient une seule écriture (2^e solution).

Banque (1 200 – 50)	1 150	
Terrain		1 000
Plus-value de cession		150

Dans la mesure où le « vrai » résultat de la cession ne peut être obtenu sans tenir compte des frais de cession, la deuxième solution semble préférable.

1.4 La présentation des résultats de cession

Les pratiques internationales montrent qu'il existe deux grands types de présentation des résultats de cession : la présentation brute et la présentation nette.

► La présentation brute

Selon cette présentation, la charge résultant de la cession (c'est-à-dire la valeur comptable nette¹ de l'élément cédé) est comptabilisée distinctement du produit (c'est-à-dire du prix de l'élément cédé) ; ce qui implique deux écritures successives.

Exemple

Reprenons l'exemple du terrain acquis à un coût de 1 000 et revendu à un prix (net de frais de cession) de 1150.

La première écriture, enregistrant la charge de cession sera la suivante :

	Charges de cession		1 000	
	Terrain			1 000

La deuxième écriture, enregistrant le produit de cession, se présentera ainsi :

	Banque		1 150	
	Produit de cession			1 150

► La présentation nette

Selon cette présentation, la charge de cession est imputée sur le produit de cession de façon à dégager en une seule écriture le résultat (plus-value nette ou moins-value nette) de cession.²

Exemple

La cession du terrain donne lieu à l'écriture unique suivante :

	Banque		1 150	
	Terrains			1 000
	Plus-value (nette) de cessions			150

1. On entend par net, ici net d'amortissement (et de provision éventuellement s'il s'agit d'une comptabilité statique).

2. Il est évident que le prix de cession correspond aux rentrées de trésorerie (ou à la créance correspondante).

La présentation brute présente l'avantage de respecter la règle de comptabilisation générale des sorties d'actif notamment des sorties de stocks de produits finis (pour laquelle on distingue bien le coût des produits vendus et le prix de vente).

2 La réglementation comptable en France relative aux comptes individuels

On étudiera successivement l'évaluation des charges d'amortissement, la prise en compte des provisions, des frais de cessions et la présentation des résultats de cession.

2.1 L'évaluation des charges d'amortissement

Avant 2005 la réglementation comptable française ne précisait pas s'il faut obligatoirement passer une dotation aux amortissements au prorata temporis lors d'une cession intervenant en cours d'exercice ; comme la réglementation *fiscale* offre *explicitement* le choix aux entreprises de procéder ou de ne pas procéder à cet amortissement, une bonne partie de la doctrine et de la pratique ne comptabilisait pas cet amortissement.

Après 2005, les nouvelles règles relatives à l'amortissement impliquent en principe la prise en compte de l'amortissement.

2.2 La prise en compte des dépréciations

Avant 2005, l'article 442/29 du PCG stipulait que « à la date de cession de l'immobilisation, la provision pour dépréciation antérieurement constituée est soldée par le crédit d'une subdivision appropriée au compte 78 ».

On constate donc que la *reprise des provisions* était *systématique* ce qui entraînait, nous l'avons vu, que la valeur nette comptable prise en considération pour calculer la charge de cession ne comprenait que la valeur brute diminuée des (seuls) amortissements.

Apparemment, cette conception semblait celle de l'article 331-8 du PCG qui précisait que « la valeur d'entrée d'une immobilisation diminuée des amortissements constitue la valeur nette comptable ».

Mais, à compter de 2005, le nouveau texte sur les actifs définit d'une manière générale la valeur nette comptable comme « la valeur brute diminuée des amortissements et des dépréciations ». Il en résulte que, à notre avis, il ne devrait plus y avoir en principe de reprise de provision.

2.3 La prise en compte des frais de cession

Les frais sont enregistrés normalement, selon leur nature, dans les divers comptes de charges prévus par le PCG (6222 « commissions et courtages sur ventes », 6226 « Honoraires », etc.). L'imputation sur le prix de vente n'est pas prévue par le PCG.

2.4 La présentation des charges et des produits de cession

L'article 221-1 du PCG stipule que parmi les charges figure « la valeur d'entrée des amortissements des éléments d'actifs cédés »

La lecture de la liste des comptes permet de constater que :

- le compte de charges exceptionnelles 675 « Valeurs comptables des éléments d'actif cédés » (VCEAC) a été prévu pour enregistrer la valeur nette des comptes d'immobilisations brutes et du débit (solde) des comptes d'amortissements correspondants ;
 - le compte de produits exceptionnels 775 « Produits des cessions éléments d'actifs » (PCEA) a été prévu pour enregistrer le prix de cession brut des cessions.
- En conclusion, la méthode de présentation choisie par le PCG est la méthode *brute*.

3 Exemples d'enregistrements comptables dans les comptes individuels

3.1 Cessions d'immobilisations corporelles non amortissables

► Cession d'un fonds commercial

Une entreprise cède pour 1 000 000 un fonds commercial qu'elle a créé.

512		Banque		1 000 000	
	775		Produits des cessions d'éléments d'actif		1 000 000

Commentaire

Comme ce fonds a été créé, il ne peut figurer à l'actif de l'entreprise (on suppose ici qu'il s'agit d'une comptabilité dynamique) ; seul le prix de cession, qui correspond aussi à la plus-value, doit être comptabilisé.

► Cession d'un terrain

Une entreprise cède pour 1 000 000 un terrain acheté il y a 10 ans pour 500 000.

675		Valeurs comptables des éléments d'actif cédés		400 000	
	21		Terrains		400 000
			(Sortie du terrain au coût)		
512		Banque		1 000 000	
	775		Produits des cessions d'éléments d'actif		1 000 000
			(Prix de cession)		

NB : La plus-value¹ nette est égale à 600 000 (1 000 000 – 400 000).

1. Rappelons qu'il s'agit d'une plus value apparente et non réelle (l'inflation n'étant pas prise en compte).

3.2 Cessions d'immobilisations corporelles amortissables

Le 30/6/N Une entreprise cède pour un prix de 50 000 HT (TVA 20 %) un camion acquis le 1/1/N – 3 à un prix de 600 000 HT. Ce camion a été amorti selon le système linéaire sur une durée de 4 ans. Le délai de paiement du prix de cession est de trois mois.

Avant la cession, les comptes se présentent comme suit :

2198 Matériel de transport	28132 Amortissement
600 000	150 000 (N – 3) 150 000 (N – 2) 150 000 (N – 1)

Il faut d'abord corriger ces comptes pour tenir compte de la dotation complémentaire aux amortissements du 1/1/N au 30/6/N.

681	DAP – Charges d'exploitation	75 000	
28132	Amortissements du matériel de transport		75 000

La valeur comptable nette du matériel est maintenant égale à 75 000 (600 000 – 450 000 – 75 000). Cette valeur doit être éliminée de l'actif :

675	Valeurs comptables des éléments d'actifs cédés	75 000	
28182	Amortissements du matériel de transport	525 000	
2182	Matériel de transport		600 000

Il reste à constater le prix de cession en produits.

462	Créances sur cessions	60 000	
775	Produits des cessions d'éléments d'actif		50 000
4457	État – TVA collectée		10 000

Globalement, l'entreprise a réalisé une moins-value nette de 15 000 (60 000 – 75 000) sur cette opération.

4 La réglementation fiscale

Elle diffère de la réglementation comptable sur deux points principaux : le traitement des frais de cession et l'analyse des résultats de cession.

4.1 Le traitement des frais de cession

Selon l'administration fiscale, le prix de vente doit être retenu pour son montant net, déduction faite des frais de cession qui s'appliquent directement à l'opération de cession (doc. adm. 4B-131-2).

Il en résulte que :

- les frais de cession comptabilisés ne sont pas déductibles et doivent être réintégrés ;
- en contrepartie, le prix de cession imposable doit être déduit extra comptablement du même montant.

Globalement l'opération est neutre.

4.2 L'analyse des résultats de cession

En comptabilité, tous les résultats de cession ont la même valeur ; en fiscalité, il n'en va pas de même : l'administration fiscale accorde un régime particulier de faveur à certains résultats de cession appelés « plus ou moins-values professionnelles ».

► *Principes généraux du régime des plus ou moins-values professionnelles*

• *La philosophie du système*

Elle consiste à distinguer des résultats de cession dits à « court terme » imposables au taux normal (IR ou IS) et des résultats de cession dits à « long terme » imposables à un taux réduit.

Cette distinction a pour but d'enrayer, de pallier, de façon très grossière¹, les effets de l'inflation : l'administration fiscale sait qu'une part notable des plus-values à long terme est fictive.

• *La qualification des plus ou moins-values*

Une limite de deux années sert à qualifier les plus ou moins-values selon les modalités décrites par le tableau suivant :

Durée de détention Nature des éléments cédés	Plus-values		Moins-values	
	2 ans au moins	moins de 2 ans	2 ans au moins	moins de 2 ans
Éléments non amortissables	LT	CT	LT	CT
Éléments amortissables	CT à concurrence des amortissements déduits LT au-delà	CT	CT	CT

1. Pour tenir compte véritablement des effets de l'inflation, il faudrait faire une comptabilité d'inflation. Le défaut principal de la méthode fiscale vient du fait qu'elle ne prend absolument pas en compte le mode de financement des biens cédés ; on peut aisément démontrer que toute plus-value (réelle) réalisée sur des biens financés par emprunt devrait être taxée ; inversement, toute plus-value (réelle) réalisée sur des biens financés par capitaux propres devrait être exonérée.

- *Le calcul des plus ou moins-values nettes fiscales de l'exercice*

Ce calcul s'effectue en prenant en compte l'ensemble des cessions (individuelles) réalisées au cours d'un même exercice comptable pour déterminer :

- la plus ou moins-value nette globale à court terme ;
- la plus ou moins-value nette globale à long terme.

Éléments	Court terme	Long terme
	Moins-value Plus-values Plus-value ou moins-value nette à court terme	Moins-value Plus-values Plus-value ou moins-value nette à long terme

► **Champ d'application du régime des plus ou moins-values professionnelles**

Ce régime de faveur n'est accordé, *en matière d'immobilisations corporelles et incorporelles*,¹ qu'aux seules entreprises relevant de l'impôt sur le revenu (au titre des BIC).

Par contre, les sociétés relevant de l'impôt sur les sociétés (essentiellement les sociétés de capitaux) ne peuvent en bénéficier.

► **Principes d'impositions des plus ou moins-values professionnelles**

- *Dans le cas du régime de faveur offert aux entreprises relevant de l'IR/BIC*

- la plus-value nette à court terme est imposée à l'IR au taux normal ; mais les contribuables *peuvent* étaler cette PV nette à CT par fractions égales sur trois exercices (l'exercice de la réalisation et les deux exercices suivants) ;
- la moins-value nette à court terme est déductible du résultat imposable de l'exercice au cours duquel elle a été réalisée ;
- la plus-value nette à long terme est imposée à l'IR à un taux réduit (variable selon les années) ;
- la moins-value nette à long terme (MVNLT) ne peut être imputée que sur une plus-value nette à LT ; cette possibilité d'imputation est limitée à dix exercices ; au-delà la MVNLT n'est plus déductible.

- *Les sociétés relevant de l'IS*

Il n'y a pas de régime de faveur pour ces sociétés car les plus ou moins-values sont toutes réputées à court terme et sont soumises au taux d'impôt de droit commun.

1. Pour les titres, voir *infra*.

Section

2

LES CESSIONS DE TITRES DE PARTICIPATION DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 La réglementation comptable

1.1 Règles générales

Les règles générales étudiées précédemment en matière de cession d'immobilisations corporelles et incorporelles sont applicables (à la différence près qu'il n'y a pas à prendre en compte d'amortissements) :

- les provisions antérieures à la cession sont traditionnellement¹ reprises systématiquement par le crédit d'un compte de produits financiers : 78662 « Reprises sur provisions pour dépréciation des éléments financiers – immobilisations financières » ;
- les frais de cession de titres sont passés en charge au compte 6271 « Frais sur titres » (achat, vente, garde) ;
- les charges et les produits de cession sont comptabilisés selon la méthode « brute » :
 - les charges de cession sont comptabilisées au débit du compte 675 ;
 - les produits de cession sont comptabilisés au crédit du compte 775.

1.2 Problèmes particuliers : la détermination du coût d'entrée des titres cédés

Si les titres cédés ont été acquis en une seule fois à un seul prix, il n'y a pas de difficulté : le coût des titres cédés est égal à leur prix d'entrée.

Le problème est plus délicat lorsqu'une entreprise cède un paquet de titres (d'une même société et conférant les mêmes droits) qui ont été acquis à différentes périodes à des prix différents : quel prix d'entrée utiliser ?

Le plan comptable, s'appuyant sur le Code de commerce (CC 12), stipule que dans ce cas « la valeur d'entrée de la fraction conservée est estimée au coût d'achat moyen pondéré² ou à défaut, en présumant que les titres conservés sont les derniers entrés »³ (PCG 332-2).

1. Attention : la disparition des « provisions pour dépréciation » et des reprises de provisions pour dépréciation ne concerne que les immobilisations corporelles et incorporelles.

2. Pour une application de cette méthode aux stocks, voir le chapitre 35.

3. Ce qui signifie que les titres sortis sont les premiers entrés (méthode FIFO).

Exemple

Une entreprise a acquis depuis deux ans, en deux fois successives, 100 titres d'une autre entreprise E, ce qui lui permet d'exercer un contrôle de l'activité de E :

- 1/06/N – 2 acquisition de 60 titres à 100 ;
- 15/08/N – 1 acquisition de 40 titres à 150.

Le 15/1/N, l'entreprise cède 20 titres de E à un prix de 160 (cette cession ne remettant pas en cause le contrôle exercé sur E.

On peut envisager deux hypothèses selon la méthode choisie pour calculer le coût de sortie des titres E.

► **Méthode du coût unitaire moyen pondérée (CUMP)**

Calcul du CUMP :

$$\frac{60 \times 100 + 40 \times 150}{60 + 40} = 120$$

Le coût d'entrée des titres cédés est donc de $20 \times 120 = 2\,400$.

D'où les écritures de cession suivantes :

675		Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	2 400	
261		Titres de participation		2 400
462		Créances sur cessions d'immobilisations	3 200	
775		Produits des cessions d'éléments d'actif (160 × 20)		3 200

Le résultat comptable de la cession est un résultat de caractère exceptionnel égal à 800 (32 000 – 2 400).

► **Méthode FIFO**

Le coût d'entrée est mesuré sur la base des entrées les plus anciennes soit 100 :

$$\text{Coût d'entrée} = 20 \times 100 = 2\,000$$

Les écritures comptables sont donc les suivantes :

675		Valeurs comptables des éléments d'actif cédés	2 000	
261		Titres de participation		2 000
462		Créances sur cessions d'immobilisations	3 200	
775		Produits des cessions d'éléments d'actif		3 200

Le résultat comptable de la cession est égal à 1 200 (3 200 – 2 000).

2 La réglementation fiscale

À la différence du cas des résultats sur cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles, les résultats sur cessions de titres de participation bénéficient *tous*,

quel que soit le régime d'imposition des entreprises (IR ou IS), du régime *de faveur*¹ des « plus ou moins-values professionnelles ». En conséquence :

- les plus-values nettes à long terme sont imposés à un taux réduit ;
- les moins-values nettes à long terme sont imputables sur les PVNLT ultérieures ;
- les plus-values nettes à court terme sont imposées au tarif normal ;
- les moins-values nettes à court terme sont déductibles du résultat de l'exercice au cours duquel elles ont été réalisées.

Section

3

LES CESSIONS DE TITRES DE PLACEMENT DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 La réglementation comptable

Les règles relatives aux titres de participations s'appliquent, notamment celles relatives aux reprises de provisions, à la passation des frais de cession en charge et à la détermination des coûts d'entrée des cessions (méthode CUMP ou FIFO). Il y a toutefois une *exception* qui concerne la comptabilisation des résultats de *cession*.

En effet, l'article 332-9 du PCG stipule que « par dérogation aux articles 221-1 et 222-1, les plus et moins-values de cession de titres de placement sont comptabilisées, selon le cas, en produit ou en charges ».

Cela signifie que la méthode de l'enregistrement en valeur brute est abandonnée au profit de celle en *valeur nette*. Le PCG ne fournit pas d'explication sur cette différence de traitement. Il se borne à indiquer que « lors de la vente de ces actions ou titres, ces comptes » (il s'agit des comptes 503 « Actions » et 504 « Autres titres conférant un droit de propriété ») sont crédités du montant de la valeur comptable de ces actions ou titres, par le débit :

- du compte 767 « Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placements » lorsque la cession des titres est génératrice d'un *profit* ; simultanément, lors de la cession, le prix de cession est porté au crédit du compte 767 ;
- du compte 667 « Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement » lorsque la cession des titres est génératrice d'une perte ; simultanément lors de la cession, le prix de cession est porté au crédit du compte 667.

« Les écritures comptables relatives aux cessions d'actions sont applicables aux opérations similaires effectuées sur des obligations ».

1. L'administration fiscale entend visiblement favoriser les placements de longue durée dans un but de contrôle.

2 La position fiscale concernant la détermination des résultats de cession

Outre la divergence classique concernant la prise en compte des frais de cessions, il y a, en matière de cession de titres de *placement*, une divergence particulière entre la réglementation comptable et la réglementation fiscale ; en effet cette dernière n'admet pas la méthode FIFO et ne reconnaît que la méthode CUMP ; C'est la raison pour laquelle beaucoup d'entreprises choisissent aussi en comptabilité cette méthode pour éviter un retraitement fiscal.¹

3 Exemple de comptabilisation d'une cession de titres de placement

Au cours des années $N - 2$ et $N - 1$, une entreprise X a acquis deux lots de titres (de placement) d'une société S :

- 1/6/ $N - 2$ acquisition de 200 titres à 1 000 ;
- 1/7/ $N - 1$ acquisition de 100 titres à 1 300.

À la fin de l'exercice $N - 1$, le cours en bourse des titres avait baissé et X avait dû comptabiliser une provision de 10 000.

Au cours de l'année N , les cours sont remontés et le 1/7/ N X a vendu 150 titres à un prix unitaire de 1 200 ; les frais de cession se sont élevés à 2 000.

• Calcul préalable du coût d'entrée des titres cédés

Nous supposons que X applique la méthode CUMP.

Le CUMP est égal à $\frac{200 \times 1\,000 + 100 \times 1\,300}{200 + 100} = 1\,100$

La valeur comptable nette des titres cédés est donc égale à $150 \times 1\,100 = 165\,000$.

• Écritures comptables de cession

Il faut d'abord annuler (reprendre) les provisions passées antérieurement.

5903	786	Provision pour dépréciation des VMP – Actions RAP – Produits financiers	10 000	10 000

1. Rappelons qu'en matière de titres de participation, l'administration fiscale admet au contraire les deux méthodes CUMP et FIFO.

Il faut ensuite comptabiliser en une seule écriture (méthode nette) le résultat de cession.

465		Créances sur cessions de VMP	180 000	
503		VMP Actions		165 000
767		Produits nets sur cessions de VMP		15 000

Il faut enfin comptabiliser à part les frais de vente¹

6271		Frais sur titres	2 000	
512		Banque		2 000

4 L'imposition des résultats sur cessions de titres de placement

À la différence du cas des titres de participation, l'administration fiscale a entendu réserver le régime de faveur des plus ou moins-values professionnelles aux seules entreprises relevant du régime de l'IR.

En conséquence, les résultats, profits ou pertes réalisés par les sociétés soumises à l'IS sur la cession de titres de placement sont imposables en tant qu'éléments du résultat fiscal (normal) de l'exercice au taux d'IS de droit commun.

Section

4

PROBLÈMES SPÉCIFIQUES ET RÈGLES DE CONSOLIDATION

1 Les cessions d'actifs résultant de pertes

On se bornera ici à quelques généralités concernant les pertes dues à des sinistres et à des expropriations.

1.1 Sorties d'immobilisations par suite de sinistres

La sortie d'une immobilisation *totale*ment détruite par suite de sinistre est assimilée à une cession dans laquelle l'indemnité d'assurance reçue par l'entreprise constitue le prix de cession.

1. La TVA a été négligée ici.

NB : La fraction non amortie du bien sinistré fait l'objet d'un amortissement exceptionnel pour ramener la valeur comptable nette du bien immobilisé à zéro.

1.2 Sorties d'immobilisations par suite d'expropriation

Ces sorties sont aussi assimilées à des cessions. L'indemnité d'expropriation perçue constitue le prix de cession de l'immobilisation.

2 Les règles spécifiques en matière de consolidation

La seule différence notable (si l'on fait abstraction des problèmes liés à la réévaluation des actifs vient du fait que conformément à l'article 248-8 du Décret sur les sociétés « les éléments fongibles de l'actif circulant peuvent être évalués en considérant que, pour chaque catégorie, le premier bien sorti est le premier entré » : la méthode LIFO est donc utilisable pour toutes les sorties de titres.

NB : L'application de cette méthode d'évaluation peut être limitée à certaines branches d'activités ou zones géographiques.

34

LES ACHATS ET LES VENTES

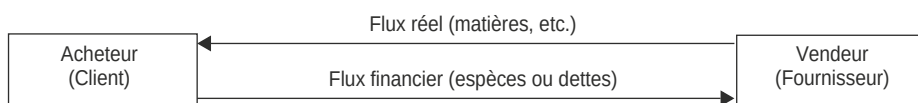
-
- Section 1 ■ Principes généraux
 - Section 2 ■ La taxe à la valeur ajoutée
 - Section 3 ■ Les réductions sur achats et ventes
 - Section 4 ■ Les retours sur achats et sur ventes
 - Section 5 ■ Le problème des frais accessoires d'achat
 - Section 6 ■ Les décalages livraison-facturation
 - Section 7 ■ Cas particuliers
-

Section

1

PRINCIPES GÉNÉRAUX

L'opération d'achat-vente lie un acheteur (ou client) et un vendeur (ou fournisseur) et crée deux flux opposés : un flux réel et un flux financier.



Dans le cas le plus simple où la livraison et la facturation coïncident, où il n'y a pas de TVA et pas de conditions spéciales, l'achat et la vente sont enregistrés géné-

ralement sur la base de la facture émise par le vendeur selon les principes suivants (en inventaire intermittent)¹ :

- chez l'acheteur, l'achat est porté au débit du compte de charge 60 par le crédit d'un compte de trésorerie ou de dette ;
- chez le vendeur, la vente est portée au crédit d'un compte de produit 70 par le débit d'un compte de trésorerie ou de créance.

Selon l'article 1583 du Code civil, la vente est parfaite dès que les parties se sont entendues sur la chose et le prix. Mais, pour des raisons de preuve et de sécurité, les comptables n'enregistrent jamais la vente au moment du consentement. S'ils étaient très prudents les comptables devraient enregistrer la vente au moment de l'encaissement ; s'ils étaient partisans d'une comptabilité dynamique, ils devraient l'enregistrer au fur et à mesure de la production : cette solution est parfois pratiquée en France, notamment pour ce qui est des contrats de longue durée.

REPÈRES : Enregistrement de la vente

L'enregistrement de la vente au moment de l'encaissement était la solution proposée par bon nombre de juristes, notamment les frères Dalloz au XIX^e siècle : conformément aux enseignements des Romains, la vente n'était jugée parfaitement sûre qu'au moment de l'encaissement.

Cependant, dans la plupart des cas, les comptables, dans les pays occidentaux, ont pris l'habitude d'enregistrer la vente au moment de la *livraison* des produits (services) qui coïncide le plus souvent avec celui de la facturation (voir la suite du chapitre pour le cas spécial où il n'y a pas coïncidence).

Le tableau suivant résume la situation :

Consentement	pas d'enregistrement
Production	enregistrement dans certains cas spéciaux
Livraison – facturation	enregistrement « normal »
Encaissement	enregistrement possible dans certains pays et certains cas en France

1 Les différentes natures d'achat et de vente

En France, dans la comptabilité générale, les achats et les ventes sont classés par « nature »². Nous donnons ci-dessus les différentes natures d'achats et de ventes telles qu'elles sont agencées par le PCG.

1. Pour une étude des principes d'enregistrement en inventaire permanent, voir le chapitre 7.

2. Les comptabilités de type anglo-saxon les classent par fonction (voir le chapitre 7). Cette pratique du classement par fonctions est très répandue dans le monde (en Russie, en Chine, notamment). Elle tend à s'imposer en consolidation (voir le chapitre 45).

1.1 Les différentes natures d'achats

Les principaux comptes d'achats sont les suivants :

- 60. ACHATS (sauf 603)
 - 601. Achats stockés – Matières premières (et fournitures)
 - 6011. Matière (ou groupe) A
 - 6012. Matière (ou groupe) B
 - 6017. Fournitures A, B, C...

Il s'agit de substances plus ou moins élaborées destinées à entrer dans la composition des produits traités ou fabriqués.

- 602. Achats stockés – Achats approvisionnements

À la différence des achats de matières premières, ces achats ne rentrent pas dans la composition des produits traités ou fabriqués.

- 6021. Matières consommables
 - 60211. Matière (ou groupe) C
 - 60212. Matière (ou groupe) D
- 6022. Fournitures consommables
 - 60221. Combustibles
 - 60222. Produits d'entretien
 - 60223. Fournitures d'atelier et d'usine
 - 60224. Fournitures de magasin
 - 60225. Fournitures de bureau
- 6026. Emballages
 - 60261. Emballages perdus
 - 60265. Emballages récupérables non identifiables
 - 60267. Emballages à usage mixte
- 604. Achats d'études et prestations de services

Ce sont des opérations de sous-traitance industrielle entrant dans le coût direct de production.

- 605. Achats de matériel, équipements et travaux.
- 606. Achats non stockés de matières et fournitures.

Ces achats regroupent deux éléments :

- des fournitures de bureau, des produits d'entretien ainsi que du matériel et du mobilier de bureau de faible valeur (inférieure à 2 500 F hors taxe) ;
- des achats non stockables du fait de leur nature (eau, gaz, électricité).

- 6061. Fournitures non stockables (eau, énergie...)
- 6063. Fournitures d'entretien et de petit équipement
- 6064. Fournitures administratives
- 6068. Autres matières et fournitures.
- 607. Achats de marchandises
 - 6071. Marchandises (ou groupe) A
 - 6072. Marchandises (ou groupe) B

Rappelons que les marchandises sont des biens revendus en l'état sans transformation.

609. Rabais, remises et ristournes obtenus sur achats

6091. – de matières premières (et fournitures)

6092. – d'autres approvisionnements stockés

6094. – d'études et prestations de services

6095. – de matériel, équipements et travaux

6096. – d'approvisionnements non stockés

6097. – de marchandises

6098. – rabais, remises et ristournes non affectés

1.2 Différentes natures de ventes

L'ensemble des ventes, qui constituent le chiffre d'affaire, comprend les éléments suivants (selon le PCG).

70. Ventes de produits fabriqués, prestations de services, marchandises

701. Ventes de produits finis

7011. Produit fini (ou groupe) A

7012. Produit fini (ou groupe) B

702. Ventes de produits intermédiaires

Il s'agit de produits qui ont achevé un stade de production et qui sont revendables mais qui en principe sont destinés à pourvoir les besoins d'un autre stade de production.

703. Ventes de produits résiduels

Il s'agit de ventes de déchets et rebuts de fabrication.

704. Travaux

7041. Travaux de catégorie (ou activité) A

7042. Travaux de catégorie (ou activité) B

705. Études

706. Prestations de services

707. Ventes de marchandises

7071. Marchandise (ou groupe) A

7072. Marchandise (ou groupe) B

708. Produits des activités annexes

7081. Produits des services exploités dans l'intérêt du personnel

7082. Commissions et courtages

7083. Locations diverses

7084. Mise à disposition de personnel facturée

7085. Ports et frais accessoires facturés

7086. Bonis sur reprises d'emballages consignés

7087. Bonifications obtenues des clients et primes sur ventes

7088. Autres produits d'activités annexes (cessions d'approvisionnements).

709. Rabais, remises et ristournes accordés par l'entreprise

7091. – sur ventes de produits finis

7092. – sur ventes de produits intermédiaires

7094. – sur travaux

7095. – sur études

7096. – sur prestation de services

7097. – sur ventes de marchandises

7098. – sur produits des activités annexes

2 La facturation et la facture

La facture constitue la pièce de base justificative de l'enregistrement des achats et des ventes.

2.1 Définition

La facture est traditionnellement un écrit établi par un commerçant indiquant les modalités selon lesquelles il a vendu des biens et services. Mais il y a une tendance à la dématérialisation des factures et à leur remplacement par une communication par télécopie.

On distingue les factures ordinaires et les factures d'avoir :

- les factures ordinaires, traditionnellement appelées factures de « doit », indiquent les sommes *dues* au titre d'une livraison ;
- les factures d'avoir sont établies en cas de retour de produits ou de remises : elles réduisent le montant initialement facturé.

2.2 Contenu des factures

Les factures contiennent généralement les mentions suivantes :

- renseignements sur l'entreprise : dénomination, forme juridique, adresse du siège, montant du capital ;
- numéro d'identification : n° SIREN, n° RCS, code APE ;
- renseignements sur le client : nom et adresse ;
- destination des biens et services rendus ;
- date de la facture ;
- montant de la facture composé généralement des éléments suivants :
 - montant brut hors taxe et hors réduction ;
 - réductions ;
 - montant net hors taxe après réductions ;
 - montant de la TVA (Taxe à la valeur ajoutée) ;
 - montant net TTC (toutes taxes comprises).

Section

2

LA TAXE À LA VALEUR AJOUTÉE

1 Définition

La TVA est un impôt indirect assis, non sur le revenu des contribuables (cas des impôts directs) mais sur les dépenses qu'ils effectuent : c'est le consommateur, le client, qui paye cet impôt lors de la consommation (paiement de la nourriture, des

services, des achats de biens). Bien qu'il en supporte le poids, le consommateur est peu conscient de l'importance de cet impôt qui représente plus de 50 % du total de tous les impôts français et qui s'applique à la plus grande part des activités économiques. Les exonérations notables sont les locations d'immeubles nus, les professions médicales et para-médicales, les exportations.

2 Taux de la TVA

Il y a une différenciation des taux en fonction du caractère plus ou moins nécessaire des articles imposés.

En 2004¹, il y a trois taux :

- taux normal 19,6 % ;
- taux réduit 5,5 % ;
- taux spécial 2,1 %.

2.1 Le taux normal

Il s'applique à toutes les activités non exonérées ou non soumises au taux réduit.

2.2 Le taux réduit

Ce taux s'applique à des produits de première nécessité et à certains produits de consommation courante.

2.3 Le taux spécial

Il s'applique, pour l'essentiel, aux médicaments remboursés par la Sécurité sociale, aux produits sanguins, et à la presse (publications périodiques).

2.4 Les exonérations

Les principales exonérations (énumérées par la loi) concernent :

- les exportations ;
- les organes, le sang et le lait humain ;
- les professions médicales et paramédicales ;
- l'enseignement, la formation professionnelle ; (par certains organismes) ;

1. Ces taux changent fréquemment, le lecteur devra vérifier ceux en vigueur à la date de lecture de l'ouvrage.

- les opérations d'assurance et certaines opérations bancaires et financières (notamment le crédit) ;
- certaines locations immobilières (terres et bâtiments agricoles, locaux nus, etc.) ;
- certaines opérations immobilières.

3 Modalités de la facturation et de calcul de la TVA

Les factures établies par les assujettis à la TVA¹ doivent mentionner obligatoirement :

- le taux légal de la TVA appliqué ;
- le montant de la TVA ;
- le prix net des biens ou services concernés.

Exemple

montant brut hors taxe	10 000
TVA 20 %	2 000
Montant TTC	12 000

NB : Dans le commerce de détail, on calcule souvent le taux de TVA par rapport au prix taxe comprise.

Si on représente le prix hors taxe par 100

la TVA par	x
le prix taxe comprise	100 + x

On peut en déduire que le taux par rapport au prix taxe comprise est de :

$$t \% = \frac{x}{100 + x}.$$

En remplaçant x par la valeur des différents taux hors taxe, on obtient le résultat suivant (pour un taux de 20 %).

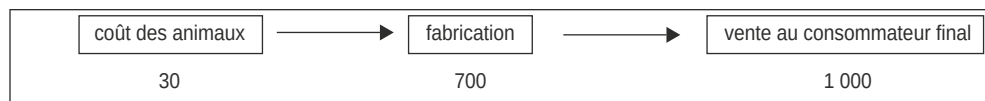
$$\frac{20}{100 + 20} = 16,66 \%$$

4 Principes de la collecte de la TVA

Les modalités d'imposition de la TVA seraient simples si la production et la distribution s'effectuaient par l'intermédiaire d'une seule et même personne. Prenons l'exemple d'une charcuterie industrielle qui serait à la fois propriétaire d'un trou-

1. Les taux de TVA changent fréquemment ; pour des raisons de « stabilité » du cours, nous prendrons pour le taux *normal* un taux fictif de 20 %. Le lecteur s'adaptera aisément aux fluctuations.

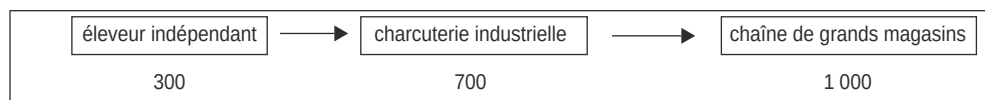
peau, fabricant et vendeur et supposons que les conditions de prix à chacune des trois étapes soient les suivantes :



Dans ce cas la TVA serait appliquée une seule fois au stade final et s'élèverait à $1\,000 \times 5,5\% = 55$. La charcuterie industrielle ferait payer 1 055 au consommateur final et reverserait à l'État 55 : on note qu'elle ne joue qu'un rôle de collecteur.

Dans la réalité, les circuits de production et de distribution comportent un grand nombre d'intermédiaires successifs.

Supposons par exemple que les porcs soient la propriété d'un éleveur indépendant et que la distribution se fasse par une chaîne de grands magasins ; dans ces conditions le schéma devient le suivant (en supposant que les conditions de prix n'ont pas varié).



À la différence du cas précédent, il y a trois ventes successives ; si l'on appliquait mécaniquement le taux (réduit) à chacun de ces trois prix de vente on obtiendrait le résultat suivant :

$$\begin{array}{rcl}
 1) & \text{vente } 300 \times 5,5 & = 16,5 \\
 2) & \text{vente } 700 \times 5,5 & = 38,5 \\
 3) & 1\,000 \times 5,5 & = 55 \\
 \hline
 & \text{Total} & 110
 \end{array}$$

Il est clair qu'une telle taxation cumulative pénaliserait les circuits longs. La solution est de n'imposer chacun des vendeurs que sur la *valeur ajoutée*² qu'il a dégagée.

- L'éleveur indépendant (que l'on suppose n'avoir pas effectué de consommations intermédiaires) calculera la TVA sur la base de 300, donc TVA = 16,5.
 - La charcuterie la calculera sur la base de 700 (prix de vente) – 300 (prix d'achat HT) = 400, donc TVA = 22.
 - La chaîne des grands magasins sur la base de 1 000 – 700 = 300, donc TVA 16,5.
- Reprenons maintenant le cas précis de chacun de ces trois intermédiaires et montrons comment leur comptabilité va fonctionner.

4.1 Comptabilisation par l'agriculteur

L'agriculteur fait payer à son client le montant toute taxe comprise de 316,5 (dont TVA 16,5) ; cette somme sera donc inscrite au débit du compte client. Les 16,5 à percevoir au titre de la TVA collectée devront être reversés à l'État : l'agriculteur

1. On supposera que pour les produits alimentaires on applique un taux réduit de 5,5 % (à titre d'exemple).
 2. Le système de la taxe à la valeur ajoutée est une (belle) invention française.

doit donc les porter dans un compte de dettes intitulé État TVA collectée (compte 44571) ; seule la différence, c'est-à-dire le montant des ventes hors taxe, est portée en produit, d'où l'écriture :

411		Client (Charcuterie industrielle) A	316,5	
44571		État TVA collectée (P)		16,5
70		Ventes (Pr)		300

4.2 Comptabilisation par la charcuterie industrielle

Nous avons vu que la TVA n'est calculée que sur la valeur ajoutée c'est-à-dire 700 (prix de vente HT) – 300 (prix d'achat hors taxe) = 400. En pratique, la TVA n'est pas calculée et collectée directement sur la valeur ajoutée mais indirectement en *deux temps*. La charcuterie va faire payer à son client et collecter la TVA appliquée au prix de vente hors taxe soit $700 \times 5,5 \% = 38,5$ et va pouvoir déduire de ce montant la TVA qu'elle a dû déjà payer à l'éleveur sur ses achats soit 16,5 ; seule la différence (22) sera reversée à l'État. Le raisonnement pratiqué est donc :

	TVA collectée	$700 \times 5,5 \% = 38,5$	
–	TVA déductible	$300 \times 5,5 \% = 16,5$	
=	TVA à décaisser	22	(= $400 \times 5,5 \%$)

Les écritures comptables sont les suivantes :

► Lors de l'achat

- inscription de la dette toute taxe comprise à l'égard de l'éleveur ;
- inscription, en compensation, d'une créance à l'égard de l'État au titre de la TVA payée mais déductible de la TVA collectée sur les ventes : cette créance est inscrite au débit du compte d'actif 44513 État – TVA déductible sur autres biens et services.

La charge d'achat est constituée par le montant hors taxe, d'où l'écriture d'achat :

60		Achats	300	
44566		État TVA déductible sur ABS	16,5	
401		Fournisseurs		316,5

► Lors de la vente à la chaîne

- l'écriture de vente obéit aux principes énoncés antérieurement lors de la vente de l'éleveur à la différence près que le prix de vente hors taxe est de 700 :

411		Client (chaîne des grands magasins)	738,5	
44571		État TVA collectée		38,5
70		Ventes		700

Finalement la TVA à décaisser est bien de 22 (38,5 en dette moins 16,5 en créance).

► **Comptabilisation par la chaîne des grands magasins**

Les écritures correspondent aux principes énoncés antérieurement.

a) Écriture d'achat

60	Achats		700	
44566	État TVA déductible sur ABS		38,5	
401	Fournisseurs			738,5

b) Écriture de vente

411	Clients (consommateur)		1 055	
44571	État TVA collectée			55
70	Ventes			1 000

On notera que, finalement, c'est le consommateur qui paye la TVA de 55 ; les entreprises n'ont joué qu'un rôle de collecteur pour le compte de l'État et ont toujours répercuté la TVA dans leur prix de vente.

Tableau 29.1 – *Tableau récapitulatif*

	TVA collectée	TVA déduite	TVA payée à l'État	VA	Charge nette
Agriculteur	16,5	–	16,5	300	0
Charcuterie	38,5	16,5	22	400	0
Grand magasin	55	38,5	16,5	300	0
Client final					55

5 Modalités pratiques

Pour chaque vente l'entreprise inscrit la TVA sur ses ventes au crédit du compte 44571 État TVA collectée.

Lors de chaque achat l'entreprise inscrit la TVA sur ses achats au débit du compte 44566 TVA déductible.

Les achats d'immobilisations donnent aussi lieu à paiement et déduction de TVA : Le compte 44562 – « État TVA déductible sur immobilisations » – est prévu à cet effet. Théoriquement, la déduction de la TVA ne devrait avoir lieu qu'au prorata de l'amortissement contenu dans les ventes auxquelles ont contribué ces immobilisations ; en pratique ce serait trop complexe, d'où la déduction en un seul bloc lors de l'achat.

Le compte 44566 – État TVA déductible sur autres biens et services est utilisé pour les achats de biens et services qui ne sont pas des immobilisations.

À la fin de chaque mois (avril par exemple) l’entreprise calcule le montant net à décaisser à l’État au titre du mois selon les conditions suivantes :

- elle cumule les TVA collectées (sur ventes) *du mois* (avril) ;
- elle en déduit les cumuls de TVA déductible sur immobilisations *du mois* (avril) ;
- elle en déduit également les cumuls de TVA déductible sur autres biens et services au titre des achats de ce type *du même mois* (avril) ;
- elle porte la différence au crédit du compte de dette 44551 – État TVA à décaisser.

Entre le 15 et le 25 du mois suivant (mai) l’entreprise règle la TVA à décaisser inscrite en dette le mois précédent (avril).

Exemple

L’entreprise X a réalisé en avril un chiffre d’affaires (TVA non comprise) de 300 000 imposables au taux de 20 %¹. Elle a acheté une immobilisation d’une valeur de 8 600 hors taxe (imposable au taux de 20 %). Au cours du même mois elle a acheté des matières premières pour 150 000 (imposables au taux réduit de 5,5 %). Les opérations seront enregistrées ainsi.

Avril				
21	Immobilisations	8 600		
44562	TVA déductible sur immobilisations	1 720		
404	Fournisseur (d’immobilisations)		10 320	
Avril (suite)				
60	Achats de MP	150 000		
44566	TVA déductible sur biens et services	8 250		
401	Fournisseur (d’exploitation)		158 250	
Avril (suite)				
411	Clients	360 000		
70	Ventes		300 000	
44751	État TVA collectée		60 000	
Fin Avril				
44751	État TVA collectée	60 000		
44566	État TVA déductible sur ABS		8 250	
44562	État TVA déductible sur immobilisations		1 720	
44551	État TVA à décaisser		50 030	
Calcul du montant à décaisser au titre d’avril (60 000 – 8 250 – 1 720)				
25 Mai				
44551	État TVA à décaisser	50 030		
	Banque		50 030	
	Règlement à l’État			

1. Rappelons qu’il s’agit d’un taux choisi pour la commodité des calculs.

6 La TVA et les réductions commerciales et financières

La TVA est calculée après déduction de toutes les réductions commerciales et financières.

Exemple de facture

Prix d'achat (normal)	1 200
Remise	200
Net commercial	1 000
Escompte de 2 % pour règlement comptant	20
Net facturé H.T.	980
TVA (20 %)	196
Net à payer TTC	1 176

NB : en cas de facture « d'avoir spécial » (séparée) pour accorder des réductions, il convient de rectifier la TVA antérieurement calculée et de faire apparaître cette rectification sur la facture d'avoir.

7 L'exigibilité de la TVA : le cas particulier de la TVA exigible sur les encaissements

Jusqu'à présent nous avons toujours pris des exemples d'entreprises qui livrent des biens meubles corporels : pour cette catégorie de biens l'exigibilité de la TVA est constituée par la *délivrance* du bien concerné, c'est-à-dire en pratique, l'inscription de la vente au *débit* du compte clients : on dit qu'il s'agit du principe d'exigibilité de la *TVA sur les débits*.

Il existe cependant des opérations pour lesquelles la date d'exigibilité de la TVA est constituée par l'encaissement du prix ou le versement d'un acompte : ce sont les opérations de *prestations de services* et de travaux immobiliers¹.

La date d'exigibilité (d'encaissement) peut être :

- soit postérieure à la facturation (cas de paiement à crédit) ;
- soit antérieure à la facturation (cas de paiement par acomptes).

Nous distinguerons donc ces deux situations.

1. Cependant les prestataires de ces opérations ont toujours la possibilité d'opter pour le régime de la TVA sur les débits, ce qu'ils font souvent surtout s'ils ont des activités mixtes de prestations de services et de vente de biens (voir *infra*).

7.1 Encaissement après facturation

► Chez le fournisseur

On distinguera à nouveau l'époque de la facturation et de l'encaissement.

• Lors de la facturation

La TVA bien qu'elle figure sur la facture ne sera exigible qu'à l'encaissement. Dans cette attente la TVA peut être inscrite transitoirement au crédit d'un sous compte particulier par exemple le sous compte 44 574 TVA à collecter sur encaissements ; d'où l'écriture type suivant :

411	Clients (TTC)		X	
706	Prestation de service (HT)			X
44574	TVA à collecter sur encaissements			X

• Lors de l'encaissement

La TVA collectée devient exigible ; il faut donc virer le compte transitoire au compte classique en même temps que le paiement s'effectue :

512	Banque		X	
411	Clients (TTC)			X
44574	TVA à collecter sur encaissements		X	
	TVA collectée			X

► Chez le client

• Lors de la réception de la facture

En attendant le paiement la TVA (non déductible) peut être inscrite transitoirement au débit d'un sous compte particulier comme le compte 44564 TVA à déduire sur encaissements.

61/62	Charges externes (HT)		X	
44564	TVA à déduire sur encaissements		X	
401	Fournisseurs (TTC)			X

• Lors du paiement

On transfère le compte transitoire au compte classique.

401	Fournisseurs		X	
411	Banque			X
44566	TVA déductible sur ABS		X	
44564	TVA à déduire sur encaissements			X

7.2 Encaissement avant facturation (acomptes)

L’acompte est un paiement partiel effectué en fonction d’une fraction exécutée du travail. Lorsque l’acompte est reçu par le fournisseur, celui-ci doit établir un document « tenant lieu de facture » sur lequel figure la TVA ; on dit souvent qu’il s’agit d’une note de débit.

Exemple

Note de débit

Le _____

Reçu du client X la somme de 2 400
dont TVA à 20 % 400

La comptabilisation lors du paiement des acomptes et lors de la facture définitive va s’opérer ainsi :

► Chez le fournisseur

L’encaissement de l’acompte entraîne l’exigibilité de la taxe figurant sur la note de débit ; mais cette TVA, si elle est *collectée*, n’est pas encore *facturée* : il faut donc l’enregistrer dans un compte spécial, par exemple le compte 4454 « TVA collectée sur acomptes à régulariser ».

512	Banque	2 400	
4191	Client – Avances et acomptes reçus sur commandes (TTC)		2 400
4454	TVA collectée sur comptes à régulariser	400	
4457	TVA collectée		400

• Chez le client

Le droit à déductibilité est ouvert dès le paiement de l’acompte mais la TVA quoique déductible, n’est pas encore facturée ; il faut donc utiliser un compte transitoire de « TVA déductible sur acompte à régulariser », le compte 4455 par exemple.

4091	Fournisseurs – Avances et acomptes versés sur commandes	2 400	
512	Banque (acompte)		2 400
44566	TVA déductible sur ABS	400	
4455	TVA déductible sur acomptes à régulariser (TVA sur acompte)		400

► Lors de la facture définitive¹

• Chez le fournisseur

Il faut inscrire la créance sur le client (compte tenu de l'acompte versé), solder le compte d'avance et le compte 4454 et inscrire la TVA à collecter et le produit hors taxe.

411	Clients	9 600	
4191	Clients avances et acomptes reçus sur commandes	2 400	
706	Prestations de services		10 000
4454	TVA collectée sur acomptes à régulariser		400
44574	TVA à collecter sur encaissements		1 600

• Chez le client

Il faut inscrire la dette envers le fournisseur (compte tenu de l'acompte versé), solder le compte d'avances versées et de TVA transitoire et inscrire la TVA à déduire et la charge correspondant à l'opération.

61/65	Charge	1 000	
4455	TVA déductible sur acompte à régulariser	400	
44564	TVA à déduire sur encaissements	1 600	
401	Fournisseurs		9 600
4091	Fournisseurs – Avances et acompte versés sur commandes		2 400

Lors du paiement effectif la comptabilisation s'effectuera selon les modalités exposées *supra*.

8 L'option pour les débits

Tout assujetti à la TVA sur les encaissements peut opter pour le régime de la TVA sur les *débits*.

Cela signifie que la TVA sera exigible lors du débit du compte client, c'est-à-dire lors de la *facturation* : dans ce cas on se retrouve dans le cas « normal » où la TVA est exigible sur les livraisons.

Toutefois l'administration fiscale précise que lorsqu'un acompte intervient (paiement avant la facturation) le paiement de l'impôt d'après les débits ne peut avoir pour effet de permettre au contribuable de verser la TVA postérieurement à l'encaissement des acomptes. Dans ce cas le *débit du compte de trésorerie* (acompte versé) entraîne l'exigibilité de la TVA et on retrouve les règles exposées au § 7.2.

En résumé, l'expression TVA sur les débits est trompeuse : le débit peut être soit la facturation au client (si le paiement est postérieur), soit le versement de la trésorerie (en cas d'acomptes).

1. On supposera que le montant facture HT s'élève à 12 000 TTC (TVA 20 %).

9 La TVA sur acquisitions intracommunautaires

9.1 Contexte et définitions

Lorsqu'une entreprise française exporte à un pays hors Union européenne elle ne paye aucune TVA ; en contrepartie, lorsqu'elle importe d'un pays hors Union Européenne, elle paye une TVA qui est prélevée par la douane lors du passage de la frontière des biens considérés.

Les achats de biens et services réalisés par une entreprise auprès d'un fournisseur établi dans l'un des pays membres de l'Union Européenne font l'objet d'un régime spécial qui diffère de celui des importations (pures et simples) : le régime des acquisitions intracommunautaires.

9.2 Principes

Lors d'une acquisition intracommunautaire l'entreprise :

- bénéficie d'une TVA déductible sur les achats ;
- doit verser à l'État une TVA collectée (pour elle-même) du même montant que la TVA déductible.

► *La TVA intracommunautaire déductible*

Le droit à déduction est ouvert dans les mêmes conditions que si l'opération avait été réalisée auprès d'un fournisseur français : il est ouvert le mois même de l'exigibilité.

► *La TVA intracommunautaire collectée*

Cette TVA est générée par la livraison du bien ; elle est *exigible* à la date de la réception de la facture, ou à défaut, le 15 du mois suivant celui de la livraison.

► *Modalités de calcul*

Lorsque la facture du fournisseur est libellée en monnaie étrangère, il faut convertir : en euros les montants pour calculer la TVA :

- pour les monnaies de la zone euro, la conversion s'effectue au cours fixé pour ces monnaies ;
- pour les autres monnaies européennes, la conversion peut se faire :
 - soit au cours publié chaque jour par la Banque de France lors du jour de l'exigibilité ;
 - soit au cours mensuel douanier publié à la fin de chaque mois par le service des douanes.

9.3 Comptabilisation

Pour la distinguer de la TVA sur les opérations normales, la TVA collectée sur acquisitions intracommunautaires est enregistrée à un compte spécifique : le compte 4452 « TVA due intracommunautaire » ; la TVA déductible correspondante est enregistrée classiquement au compte 4456 « TVA déductible ».

Exemple 1

Avec exigibilité lors de la facturation

Une entreprise française acquiert des marchandises en Allemagne dont la valeur hors taxe après conversion est 20 000 (TVA 20 %) ; la facture livraison est intervenue le 2/4 et la facturation le 5/4.

Dans ce cas la date d'exigibilité correspondant à la date de facturation, d'où l'écriture :

		5/4			
607	Achats de marchandises		20 000		
4456	État – TVA déductible sur ABS		4 000		
	401 Fournisseur			20 000	
	4452 État – TVA due intra communautaire			4 000	

Exemple 2

Avec exigibilité avant la facturation

Même exemple mais en supposant que la facture n'est reçue que le 1/5. Dans ce cas la date d'exigibilité est fixée au 15/4.

D'où les écritures suivantes :

- lors de l'exigibilité de la TVA :

		15/4			
4456	État – TVA déductible sur ABS		4 000		
	4452 État – TVA due intra communautaire			4 000	

• lors de la réception de la facture :

		5/4			
607	Achats de marchandises		20 000		
	401 Fournisseur			20 000	

Section

3

LES RÉDUCTIONS SUR ACHATS ET VENTES

1 Les deux types de réductions sur ventes (ou sur achats)

On distingue les réductions à caractère commercial et à caractère financier.

► Les réductions de caractère commercial

- **Les rabais** : réductions pratiquées (exceptionnellement) pour tenir compte :
 - soit d'un défaut des objets vendus (qualité) ;
 - soit d'un retard dans la livraison.
- **Les remises** : réductions accordées spécifiquement à un client :
 - soit en raison de l'importance de la commande ;
 - soit en raison de la qualité de ce client (grossiste...)
- **Les ristournes** : réductions accordées à un client à fin d'une période en raison et au prorata de l'importance des ventes au cours de la période considérée.

► Les réductions de caractère financier

Ce sont principalement les escomptes de règlement : réductions accordées à un client qui paye son achat avant la date normale d'exigibilité.

Exemple

Une entreprise livre généralement une unité de sa production à un prix de 1 000 payable dans un délai de 3 mois. Si le client paye dans les 10 jours, il bénéficie d'un escompte de 5 % du montant payable normalement. Dans ce cas le prix est de $1\,000 - 50 = 950$.

NB : Le taux annuel du crédit est de : $5\% \times \frac{12}{3} = 20\%$.

2 Les deux modalités d'accord des réductions commerciales et financières

Les deux types de réductions peuvent figurer :

- soit sur les factures ordinaires de ventes ;
- soit sur des factures spéciales dites d'avoir qui constituent des rectifications des factures ordinaires.

Exemple

- Pour le client habituel (qui paye comptant), l'escompte figurera sur une facture ordinaire.
- Pour le client occasionnel (dont on ne connaît pas les habitudes de paiement), l'escompte figurera sur une facture d'avoir.

3 L'enregistrement des réductions sur factures ordinaires

3.1 Formalisation

Les réductions sur les factures ordinaires sont généralement en cascade.

Exemple

- Total brut d’une facture (en cas de règlement à trois mois) : 110 000.
- Rabais de 10 000 (défaut de qualité).
- Remise de 10 % (vente à un grossiste).
- Escompte de 5 % pour paiement comptant (client qui règle généralement au comptant).

Facture

Prix brut de la marchandise	110 000
Rabais	(10 000)
Net après rabais	100 000
Remise 10 %	(10 000)
Net commercial	90 000
Escompte de règlement 5 %	(4 500)
Net hors TVA	85 500
TVA 20 %	17 100
Net TTC	102 600

3.2 Les principes de l’enregistrement comptable en France avant 2005 (comptes individuels)

Les réductions commerciales ne donnaient pas lieu à un enregistrement spécifique : on enregistre directement le net commercial.

Par contre, les réductions financières étaient enregistrées spécifiquement dans un compte de charge ou de produit financier :

- pour le fournisseur qui accorde l’escompte, il s’agit d’une charge financière inscrite au débit du compte de charge 665 « Escomptes accordés » ;
- pour l’acheteur, il s’agit d’un produit financier inscrit au crédit du compte 765 « Escomptes obtenus ».

3.3 Application

Prenons le cas d’une entreprise française qui vend habituellement avec un crédit de trois mois une marchandise qui vaut alors 10 000 et supposons qu’il y ait une remise (pour un grossiste) de 1 000 (TVA 20 %).

- 1^{er} cas : si le client paye habituellement à trois mois (pas d’escompte)

Écriture chez le vendeur

411	15/4	10 800	
707	Clients		9 000
4457	Ventes		1 800
	État TVA collectée (20 %)		

• 2^e cas : si le client paye habituellement au comptant (escompte sur facture ordinaire de 2 %)

La facture va se présenter comme suit :

Prix brut de la marchandise (règlement à crédit)	10 000
Remise	– 1 000
Net commercial	9 000
Escompte 2 %	– 180
Net hors TVA	8 820
TVA 20 %	1 764
Net TTC	10 584

Écriture chez le vendeur

		15/4			
411	Clients		10 584		
665	Escomptes accordés		180		
	707	Ventes ¹		9 000	
	4457	État TVA collectée		1 764	

Écriture chez l'acheteur

		15/4			
607	Achats		9 000		
44566	État TVA déductibles sur Autres biens et services		1 764		
	401	Fournisseurs		10 584	
	765	Escomptes obtenues		180	

Les chiffres de ventes et d'achats indiquent des montants à *crédits*.

3.4 Critique de la solution française traditionnelle

Le montant des ventes (et des achats) dépend de la longueur du crédit (d'où les difficultés de comparaison d'une entreprise à l'autre).

3.5 La solution préconisée par l'IASB²

L'IASB demande d'actualiser les créances à terme³ (voir le chapitre 18).

Il faudra donc enregistrer systématiquement en vente (Achat) le montant correspondant à une vente (achat) *au comptant*. La créance est évaluée à sa « juste valeur ».

1. Après déduction de la remise.

2. Cette solution est privilégiée notamment aux États-Unis.

3. Si le terme est important.

• **1^{er} cas : le client paye *habituellement* à crédit**

		15/4		
411	Clients		10 584	
707	Ventes			8 820
4457	État TVA collectée			1 764

Dans ce cas le produit financier résultant de l'escompte sera comptabilisé progressivement (*prorata temporis*) en produit et en créance. La dette à l'égard de l'État est aussi actualisée.

• **2^e cas : le client paye *habituellement* au comptant**

		15/4		
411	Clients		10 584	
707	Ventes			8 820
4457	État TVA collectée			1 764

Chez l'acheteur, les achats seront également valorisés au comptant à un montant de 8 820.

Observations :

- le montant des ventes (achats) est indépendant des usages de crédit,
- le taux d'actualisation doit être celui du marché.

3.6 Solution exigée en France après 2005

Pour les comptes consolidés des sociétés cotées, il faut appliquer l'*intégralité* des solutions préconisées par l'IASB.

Pour les comptes individuels :

- l'actualisation des créances à terme n'est pas obligatoire ;
- par contre, il faut absolument déduire les escomptes pour paiement comptant du montant des achats (voir pour un autre exemple, le chapitre 18).

4 Enregistrement des réductions accordées sur factures d'avoir

4.1 Le cas des réductions commerciales

Exemple d'un avoir pour rabais

Référence / Notre facture n° du de 500 (Prix hors TVA)	
Notre rabais de 20 % (H. TVA)	100
TVA (20 %)	20
Net porté au crédit de votre compte	120

- le rabais fait diminuer le prix d’achat pour le client (ou le prix de vente pour le fournisseur) ;
- théoriquement il devrait être comptabilisé au débit du compte « Ventes » chez le fournisseur au crédit du compte « Achats » chez le client ;
- en fait, pour éviter de confondre des retours de produits et des réductions, on a préféré en France ouvrir deux comptes spéciaux :

Produit négatif 709 Rabais, remises et ristournes accordés par l’entreprise (chez le fournisseur)

Charge négative 609 Rabais, remises et ristournes obtenues sur achat (chez le client)

(le 9 en 3^e position indique des comptes à solde de sens contraire à celui du compte de rattachement).

Chez le fournisseur				
709		RRR accordés sur ventes de produits finis	100	
44571		État TVA collectée	20	
	411	Clients		120
Chez le client				
401		Fournisseurs	120	
	6091	RRR obtenus sur achats d’approvisionnement		100
	44566	État TVA déductible sur autres biens et services		20

Remarque

En fin d’exercice les soldes des comptes 609 et 709 sont virés aux comptes d’achats et de ventes correspondants : les soldes des comptes 609 viennent en moins des achats et les soldes des comptes 709 en moins des ventes pour la présentation du compte de résultat.

4.2 Le cas des réductions financières (dans les comptes individuels)

L’escompte de règlement peut ne pas être prévu sur la facture ordinaire (nouveau client) mais accordé sur facture d’avoir. Dans ce cas l’escompte est normalement inscrit en charges financières (cas du fournisseur) ou en produits financiers (cas du client) et accompagné de la rectification de TVA correspondante.

Section

4

LES RETOURS SUR ACHATS ET SUR VENTES

Lorsque la marchandise ou les produits ne sont pas conformes à la commande ou présentent des défauts, un client peut retourner à son fournisseur les biens qui lui ont été livrés. Dans ce cas, le fournisseur établit une facture d’avoir.

À la différence du cas des réductions commerciales, le PCG n’a pas prévu de compte spécifique pour enregistrer les retours sur ventes et sur achats ; ce sont les comptes achats et ventes qui sont utilisés :

- le fournisseur enregistre à la fois la diminution des ventes et la diminution de la créance envers son client ;
- le client enregistre à la fois la diminution des achats et la réduction de sa dette envers le fournisseur.

NB : Lorsque la facture initiale comporte des réductions commerciales ou financières, celles-ci doivent être représentées sur la facture d'avoir.

Exemple

Reprenons le cas de la facture étudiée à la page 415 § 3.3 en supposant que le client retourne au fournisseur 10 % des quantités livrées (en raison de défauts trop importants) et que le fournisseur établisse une facture d'avoir ainsi présentée :

Facture d'avoir n°

Montant brut hors TVA	1 000
Remise 10 %	(100)
Net commercial	900
Escompte de règlement 2 %	18
Net hors TVA	882
TVA 20 %	176,4
Net TTC	1 058,4

Enregistrement chez le fournisseur

70	Ventes	900	
4457	État TVA collectée	176,4	
411	Clients		1 058,4
665	Escomptes accordées		18

Enregistrement chez le client

401	Fournisseurs	1 058,4	
765	Escomptes obtenus	18	
60	Achats		900
44566	État TVA déductible		176,4

Section

5

LE PROBLÈME DES FRAIS ACCESSOIRES D'ACHAT

Les frais accessoires sur achats sont les frais ayant un lien direct avec l'opération d'achat et supportés jusqu'au moment où la mise en stock est réalisée. Il s'agit pour l'essentiel :

- des frais de transport ;

- des primes d'assurance couvrant les risques liés à un transport ;
- des commissions et courtages, rémunérations de transitaires ;
- de certains impôts indirects acquittés par l'entreprise (droits de circulation sur les vins par exemple).

Nous nous concentrerons ici sur le cas des frais de transport dont l'exemple peut servir de base aux autres types de frais. Après avoir posé le problème, nous examinerons la solution française traditionnelle puis nous montrerons les problèmes qu'elle pose.

1 Exposé du problème : où faut-il enregistrer dans les charges les frais de transport ?

- dans les charges par nature *concernées* (solution française de principe) ?
- systématiquement dans les achats (solution en vigueur en principe dans les pays anglo-saxons) ?

2 La solution française avant 2005 : enregistrement des frais de transport dans les comptes par nature

La place de l'enregistrement va dépendre du type de livraison auquel on a affaire. On distinguera quatre types de livraison.

Exemple 1 : Livraison départ usine avec transport interne

Une entreprise A achète une marchandise *livraison départ usine* à un prix de 10 000 HT. TVA 20 %. Elle se charge du transport qui lui coûte 1 000 (200 d'amortissement, 50 de main-d'œuvre, 300 d'essence).

Enregistrement chez A				
607	Achat de marchandises	10 000		
	TVA collectée	2 000		
401	Fournisseur		12 000	
	(Enregistrement facture)			
	Achat d'approvisionnements	300		
	Dotation aux amortissements	200		
	Charges de personnel	500		
	Amortissement		200	
	Banque		800	
	(Enregistrement des frais de transport interne)			

Exemple 2 : Livraison départ usine et transport externe

L’entreprise A achète la même marchandise départ usine mais s’adresse à une entreprise de transport qui lui facture 1 000 HT (TVA 20 %).

Enregistrement chez A

607	Achat de marchandises	10 000	
44566	État TVA déductible sur ABS	2 000	
401	Fournisseur		12 000
	(Facture d'achat)		
6241	Autres charges externes (transports sur achats)	1 000	
44566	État TVA déductible sur ABS	200	
401	Fournisseur		1 200
	(Facture du transporteur)		

Exemple 3 : Livraison CAF avec transport effectué par le fournisseur

L’entreprise A achète la marchandise à un fournisseur qui se charge lui-même du transport et inclut ses coûts internes de transport dans le prix de vente de la marchandise sans les faire apparaître distinctement :

Enregistrement chez A¹

607	Achat de marchandises	10 000	
44566	État TVA déductible sur ABS	2 200	
401	Fournisseur		12 200

Exemple 4 : Livraison CAF avec transport par un tiers refacturé par le fournisseur

L’entreprise A achète la marchandise au fournisseur qui se charge du transport en s’adressant lui-même à un transporteur. Il refacture forfaitairement le port (prix 1 000 HT), qui apparaît distinctement sur la facture.

Facture

Prix du produit HT	10 000
Port	1 000
Total HT TVA	11 000
TVA	2 200
Net TTC	13 200

1. Chez le fournisseur l’enregistrement sera le suivant :

411	Client	13 200	
707	Ventes de marchandises		11 000
4457	État TVA collectée		2 200

Pour l'acheteur : Le PCG (système de base) hésite et permet d'opter entre deux solutions :

- soit d'enregistrer les frais de port en achats (solution de l'exemple 3) si ces frais de port sont affectables (achats = 11 000) ;
- soit d'enregistrer les frais de port en charges externes (transports sur achats) comme dans l'exemple 2 (achats = 10 000).

Pour le vendeur : Le PCG interdit d'inscrire le port dans les ventes et prescrit l'inscription en « produits des activités annexes » (ports facturés aux clients : compte n° 7085).

411	Client	13 046	
707	Ventes de marchandises		10 000
7085	Produits des activités annexes		1 000
4457	État TVA collectée		2 046

3 Les défauts du système français

3.1 Le montant des achats

Il peut varier selon le mode de prise en charge du transport (10 000 ou 11 000) d'où une gêne pour les analystes financiers qui cherchent à mesurer le volume des achats d'une entreprise.

NB : Le normalisateur français était conscient de ce défaut ; dans le système développé (exceptionnellement) il préconisait l'adjonction systématique des frais accessoires aux achats ; mais n'y a-t-il pas incohérence avec la solution préconisée pour les ventes ?

3.2 Il n'y a pas d'indication sur le coût des achats

(Ceci est inhérent à l'option pour la classification des charges par nature).

NB : La notion de charge par nature est complexe.

3.3 Les solutions américaine et de l'IASB

- *Principe :* tous les frais de port quelle que soit leur forme sont rattachés aux achats (optique fonctionnelle).
- *Pratique :* le principe n'est pas toujours respecté en raison des difficultés d'affectation.

3.4 La solution française après 2005

Elle devient celle de l'IASB (voir, pour une autre application, le chapitre 27).

Section

6

LES DÉCALAGES LIVRAISON-FACTURATION

1 La livraison peut précéder ou suivre la facturation

- *Règle* : la livraison, qui entraîne le transfert de propriété, doit être enregistrée en tant qu'achat chez l'acheteur et en tant que vente chez le vendeur, ceci alors même qu'il n'y a pas eu facturation :
- *Chez l'acheteur* : l'achat est normalement porté au débit du compte 60. Comme il n'est pas possible, en l'absence de réception d'une facture, de créditer le compte fournisseur, on crédite un compte transitoire qui a le caractère d'un ersatz du compte fournisseur : le compte « 408 fournisseurs – factures non parvenues » ; ce compte sera débité par le crédit du compte fournisseurs lors de la réception de la facture.
- *Chez le vendeur* : la vente est normalement enregistrée au crédit du compte 70. Comme il n'est pas possible, en l'absence d'envoi de la facture, de débiter le compte client, on débite un compte d'actif transitoire qui a le caractère d'un ersatz d'un compte client, c'est le compte 418 Clients-Factures à établir.

2 La facturation a eu lieu alors que la livraison n'est pas intervenue

Dans ce cas, le transfert de propriété, « aux yeux » de la comptabilité, n'a pas eu lieu : dans ces conditions on ne peut enregistrer ni l'achat (acheteur) ni la vente (vendeur). Nous verrons ultérieurement que ce principe simple donne lieu cependant à des écritures complexes¹ ; en attendant nous retiendrons qu'en comptabilité c'est finalement *la livraison et non la facturation qui détermine l'enregistrement des achats et des ventes*.

Section

7

CAS PARTICULIERS

Des réductions commerciales ou financières peuvent être parfois accordées au client après établissement de la facture de vente correspondante sur des factures spéciales appelées *factures d'avoir* (ou notes de crédit). Des simplifications sont prévues.

1. En fait le comptable enregistre quand même la facture en achats en cours d'exercice puis annule cette écriture en fin d'exercice si la livraison n'a pas été faite (voir le chapitre 41).

1 Les réductions après facturation

1.1 Le cas des réductions commerciales (rabais, remises, ristournes) hors factures

Rappelons que les réductions ne sont pas enregistrées à part lorsqu'elles figurent sur la facture de vente : seul le net commercial est comptabilisé. Les réductions commerciales *hors facture* qui modifient la facture initiale doivent par contre être enregistrées à part.

Ces réductions qui diminuent la charge d'achat (acheteur) ou le produit (vendeur) pourraient être portées selon le cas en moins (au crédit) des comptes d'achats (acheteur) et en moins (au débit) des comptes de ventes (vendeur). Le PCG préfère les enregistrer dans des comptes particuliers soustractifs par rapport aux comptes de charges et de produits.

Compte 609 – rabais, remises, ristournes obtenus sur achats

NB : Le compte 609 constitue une sorte de produit (diminution de charge en fait)

Compte 709 – rabais, remises, ristournes accordés par l'entreprise

NB : Le compte 709 constitue une sorte de charge (diminution de produit en fait)

Exemple

La Société X envoie à la société Y en fin d'année une facture d'avoir de 1 000 pour ristourne de fin d'année ; la TVA est de 20 %¹.

Chez Y acheteur			Chez Y vendeur		
401 Fournisseur X	1 200		709 RRR accordés	1 000	
609 RRR obtenus		1 000	4457 État, TVA collectée	200	
4456 État, TVA déductible		200	411 Client Y		1 200

En fin d'exercice les comptes 709 viennent en diminution des ventes et les comptes 609 en diminution des achats (solde par les comptes 70 et 60).

Les comptes 709 et 609 sont subdivisés en sous-compte correspondant aux subdivisions des comptes 70 et 60 comme le montre le tableau suivant :

Achats	{ 401 Achats stockés matières premières 602 Achats stockés autres approvisionnements 606 Achats non stockés de matières et fournitures 607 Achats de marchandises	609 RRR accordés	{ 6091 de matières premières 6092 d'autres approvisionnements stockés 6096 d'approvisionnements non stockés 6097 de marchandises
70 Ventes	{ 701 Ventes de produits finis 706 Prestations de services 707 Ventes de marchandises	709 RRR obtenus	{ 7091 sur ventes de produits finis 7096 sur prestations de services 7097 sur ventes de marchandises

1. Le montant de la TVA sur réduction s'obtient en appliquant le taux de TVA propre à l'opération de vente à la réduction HT.

1.2 Le cas des réductions financières hors factures

Chez le fournisseur les escomptes accordés hors facture font l'objet d'une facture d'avoir et sont enregistrés :

- au débit du compte de charge 665 « Escomptes accordés » (pour la réduction hors taxe accordée) ;
- au débit du compte 4457 « État, TVA collectée » (pour la TVA correspondante) ;
- au crédit des comptes 411 « Clients » (montant TTC).

Chez le client, les escomptes reçus hors facture sont enregistrés :

- au débit du compte 401 « Fournisseurs » (pour la réduction TTC) ;
- au crédit du compte de produit 765 « Escomptes obtenus » (pour le produit hors taxe reçu) ;
- un crédit du compte 4456 « État, TVA déductible » (pour la TVA correspondante).

1.3 Simplifications

Pour éviter des écritures fastidieuses portant sur de petits montants, l'administration fiscale autorise les entreprises à notifier à leurs clients des réductions (commerciales ou financières) nettes de taxe. Ceci sous deux conditions :

- que la facturation initiale de la TVA ne soit pas remise en cause ;
- que la mention « net de taxe » figure sur la facture d'avoir.

Exemple

Facture d'avoir (d'escompte) avec taxe et net de taxe

Facture d'avoir avec taxe

Escompte pour paiement comptant 3 % sur 10 000 TVA 20 %	2 000 400
Total TTC	2 400

Facture d'avoir net de taxe

Escompte pour paiement comptant 2 % sur 10 000	2 000
Net de taxe	

Dans le cas du net de taxe le fournisseur va *négliger de déduire la TVA collectée*.

2 Les factures établies en euros

Si certains clients exigent des factures en euros alors que la *conversion* en francs est encore obligatoire, des écarts d'arrondis peuvent survenir lors de la conversion des euros en francs. Ces arrondis sont comptabilisés :

- en charges au compte 6688 « Charges d'arrondis de conversion en euro » ;
- en produits au compte 7688 « Produits d'arrondis de conversion d'euro ».

LES STOCKS ET LES VARIATIONS DE STOCKS

Les stocks, dans la conception comptable¹, sont des actifs relatifs à des matières premières à des fournitures, des produits en cours de fabrication ou des produits finis. Ces actifs peuvent être enregistrés de différentes manières dont les traits principaux ont été examinés aux chapitres 7 et 8.

Nous allons maintenant approfondir la connaissance de la réglementation française et étudier d'abord celle qui concerne les comptes individuels en distinguant les questions relatives au contenu des stocks, à leur évaluation à l'entrée, à leur évaluation à la sortie et à l'évaluation à l'inventaire. Nous aborderons ensuite le cas des comptes consolidés, puis nous étudierons les problèmes posés par l'organisation de l'inventaire. Nous terminerons par une brève comparaison internationale.

Section 1	■	Le contenu des stocks dans les comptes individuels
Section 2	■	L'évaluation des stocks à l'entrée dans les comptes individuels
Section 3	■	Évaluation des sorties de stocks dans les comptes individuels
Section 4	■	L'évaluation des stocks à l'inventaire dans les comptes individuels
Section 5	■	L'organisation de l'inventaire
Section 6	■	Règles de consolidation et internationales

1. Les économistes définissent souvent les stocks de façon très générale par opposition aux flux : ils peuvent alors englober les immobilisations ; les comptables ont, en règle générale, une vision plus restrictive : les stocks ne peuvent être ni des immobilisations ni des créances ni de la trésorerie.

Section

1

LE CONTENU DES STOCKS DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 Définitions et principes généraux selon la réglementation comptable française

La définition et les principes généraux étant rappelés, il conviendra de mentionner une *exception* notable.

1.1 Définitions

Le PCG 99 ne définit pas les stocks et productions en cours ; comme il s'agit de la reprise à droit constant du modèle précédent, on peut estimer que la définition antérieure reste valable :

« ensemble des biens ou des services qui interviennent dans le cycle d'exploitation de l'entreprise pour être :

- soit vendus en l'état ou au terme d'un processus de production à venir ou en cours ;
- soit consommés au premier usage ».

1.2 Principes généraux

Le contenu des stocks est régi en principe par le principe de patrimonialité selon lequel ne figurent à l'actif dans les comptes individuels que les biens dont l'entreprise est propriétaire (voir le chapitre 19).

Ainsi, logiquement, les produits vendus non livrés et les produits livrés non encore facturés¹ ne font pas partie des stocks ; tout aussi logiquement, les éléments achetés et non encore reçus et les éléments réceptionnés dont la facture n'a pas été reçue font partie du stock (voir à ce sujet le chapitre 29).

1.3 L'exception aux règles : les ventes avec clause de réserve de propriété²

► Les règles

L'article 312-1 du PCG stipule que « les transactions assorties d'une clause de réserve de propriété sont comptabilisées à la date de livraison du bien et non à celle du transfert de propriété ».

1. Rappelons qu'en France en fait de meubles possession vaut titre.

2. La clause de réserve de propriété, qui peut être introduite dans les contrats de vente suspend le transfert de la propriété des biens vendus au paiement intégral du prix. Son intérêt principal est de permettre au vendeur de récupérer le produit livré (non payé) en cas de difficultés du client. NB : La clause, généralement, peut aussi bien concerner des immobilisations que des stocks.

Le PCG, qui précise bien qu'il s'agit d'un « cas particulier », a entendu ainsi faire une entorse au principe statique de patrimonialité ; cette catégorie de biens sera donc, selon les principes dynamiques, inscrite à l'actif du bilan de l'utilisateur (et non du propriétaire).

Comme cette solution est dérogatoire aux principes patrimoniaux le PCG Articles 522-1 et 522-2 exige que les actifs avec clause de réserve de propriété soient regroupés sur une ligne distincte portant la mention « dont ... avec clause de réserve de propriété ».

Pour préparer cet « isolement » le PCG a prévu un compte de créance spécial le compte 4111 « Clients, créances résultant de ventes avec clauses de réserve de propriété ».

► *L'enregistrement comptable*

- Dans la comptabilité du vendeur

Lors de la *livraison* la vente sera constatée (crédit du compte de produits) et la créance correspondante sera portée au débit du compte spécial 4111¹. Le bien correspondant ne figurera pas en stock.

- Dans la comptabilité de l'acquéreur

Lors de la réception de la livraison, l'achat sera inscrit normalement au début d'un compte de charge ; lors de l'inventaire, le stock correspondant sera débité à un compte de stock, dans une subdivision spéciale « stock assorti d'une clause de réserve de propriété. »

2 Le détail des éléments constituant les stocks (d'après le PCG)

Le PCG distingue les approvisionnements, les encours de production et les stocks de produits

2.1 Les approvisionnements

En font partie :

- les matières premières (et fournitures) « objets et substances plus ou moins élaborées destinés à entrer dans la composition des produits fabriqués » ;

NB : Les fournitures (premières), à la différence des fournitures consommables, entrent dans la fabrication des produits.

1. S'il y a signature d'un effet à recevoir la créance sera inscrite au débit du compte 413 « clients, effets à recevoir résultant de ventes avec clause de réserve de propriété ».

- les autres approvisionnements (matières consommables, fournitures consommables, emballages) : « objets et substances plus ou moins élaborées consommés au premier usage ou rapidement et qui concourent au traitement, à la fabrication ou à l'exploitation, sans entrer, dans la composition des produits traités ou fabriqués » (exemples : combustible, produits d'entretien, etc.).

2.2 Les encours de production de biens et de services

Les encours de production de biens sont des produits ou travaux en cours.

Les encours de production de services sont des études ou des prestations en cours.

2.3 Les stocks de produits

En font partie :

- les produits intermédiaires : produits qui ont atteint un stade d'achèvement, mais destinés à entrer dans une nouvelle phase du circuit de production ;
- les produits finis : produits qui ont atteint un stade d'achèvement définitif dans le cycle de production ;
- les produits résiduels (ou matières de récupération) : produits constitués par des déchets et rebuts de fabrication.

Section

2

L'ÉVALUATION DES STOCKS À L'ENTRÉE DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 Rappel des principes théoriques

Si une comptabilité de type statique est retenue les non valeurs ne doivent pas figurer dans le coût d'entrée des stocks.

Si une comptabilité de type dynamique est retenue, le coût complet de production ou d'achat (selon le cas) doit être pris en compte.

2 La réglementation comptable française

Cette réglementation a déjà été étudiée au chapitre 26. On se bornera à rappeler ses principes généraux et ses solutions en matière de définition des concepts de coût d'acquisition et de coût de production avant d'en apprécier la teneur.

2.1 Principes généraux

Selon les principes généraux du Code de commerce, les stocks acquis à titre onéreux sont enregistrés à leur coût d'acquisition et les stocks produits à leur coût de production (CC12).

Coût d'acquisition	Coût de production
Matières premières et fournitures Autres approvisionnements marchandises	En cours de production Produits intermédiaires et finis

2.2 Les concepts de coût d'acquisition et de coût de production

► Le coût d'acquisition

Selon le nouvel article 321-20 du PCG ce coût est « constitué :

- du prix d'achat, y compris les droits de douane et autres taxes non récupérables, après déduction des rabais commerciaux, remises, escomptes de règlement et autres éléments similaires ;
- ainsi que des frais de transport, de manutention et autres coûts directement attribuables à l'acquisition des produits finis, des matières premières et des services ».

► Le coût de production

Selon le nouvel article 321-21, ce coût « comprend les coûts directement liés aux unités produites, telle que la main-d'œuvre directe. Il comprend également l'affectation systématique des frais généraux de production, fixes et variables, qui sont encourus pour transformer les matières premières en produits finis. Les frais généraux de production fixes sont les coûts indirects de production qui demeurent relativement constants indépendamment du volume de production, tels que :

- l'amortissement et l'entretien des bâtiments et de l'équipement industriels, augmentés, le cas échéant de l'amortissement des coûts de démantèlement, d'enlèvement et de restauration de site ;
- la quote-part d'amortissement des immobilisations incorporelles telles que les frais de développement et logiciels.

Les frais de production variables sont les coûts indirects de production qui varient directement ou presque directement, en fonction du volume de production, tels que les matières premières indirectes et la main-d'œuvre indirecte.

L'affectation des frais généraux fixes de production aux coûts de transformation est fondée sur la capacité normale des installations de production. La capacité normale est la production moyenne que l'on s'attend à réaliser sur un certain nombre d'exercices ou de saisons dans des circonstances normales, en tenant

compte de la perte de capacité résultant de l'entretien planifié. Il est possible de retenir le niveau réel de production s'il est proche de la capacité de production normale. Le montant des frais généraux fixes, affecté à chaque unité produite, n'est pas augmenté par suite d'une baisse de production ou d'un outil de production inutilisé. Les frais généraux non affectés, sont comptabilisés comme une charge de l'exercice au cours duquel ils sont encourus. Les frais généraux variables de production sont affectés à chaque unité produite sur la base de l'utilisation effective des installations de production ».

« Les coûts administratifs sont exclus du coût de production et d'acquisition à l'exclusion des coûts des structures dédiées »¹.

Section

3

ÉVALUATION DES SORTIES DE STOCKS DANS LES COMPTES INDIVIDUELS²

1 Le problème posé

Il existe de multiples méthodes de prise en compte des sorties de stock ; on peut distinguer deux grandes familles :

1.1 Le principe du coût historique

Une première famille ne tient pas compte de l'inflation. Elle se décompose en quatre variantes, les variantes CUMP, FIFO, LIFO et coût réel.

► **La variante CUMP (coût unitaire moyen pondéré)**

Selon cette variante, le coût unitaire (des articles sortis) est déterminé en divisant le total des coûts d'acquisition, (ou de production) de ces articles par les quantités acquises (ou produites) : on obtient alors un « coût moyen pondéré ».

1. Affectées spécifiquement à l'acquisition concernée.

2. La sortie peut concerner aussi bien celle du stock de matières premières, que celle du stock de produits en cours ou de produits finis.

Exemple

Une entreprise achète et consomme des matières premières. Les informations suivantes sont données pour le mois d'octobre :

Stock au 1/10 :	100 unités à 10
5/10 :	achat de 200 unités à 11
10/10 :	consommation de 150 unités
20/10 :	achat de 100 unités à 12
25/10 :	consommation de 220 unités

Détermination du coût unitaire moyen pondéré des articles entrés en stock

$$\text{CUMP} = \frac{(100 \times 10) + (200 \times 11) + (100 \times 12)}{100 + 200 + 100} = \frac{4\,400}{400} = 11$$

Sorties évaluées au CUMP	$370 \times 11 = 4\,070$
Sortie du 10/10	$150 \times 11 = 1\,650$
Sortie du 25/10	$220 \times 11 = 2\,420$
Stock final :	$30 \times 11 = 330$

► **La variante FIFO (First in first out)**¹

Les sorties sont valorisées, en considérant qu'elles suivent l'ordre d'entrée en stock : du plus « ancien » article au plus nouveau.

Sortie du 10/10 (150 unités)		1 550
(100 unités à 10 sur le stock initial)	1 000	
50 unités à 11 (sur l'achat du 10/10)	550	
Sortie du 25/10 (220 unités)		2 490
150 unités à 11 (sur l'achat du 10/10) :	1 650	
70 unités à 12 (sur l'achat du 25/10) :	<u>840</u>	
Total des sorties		<u>4 040</u>
Stock final 30 unités à 12 (achat du 25/10)		<u>360</u>

► **La variante LIFO (Last in first out)**²

Les sorties sont valorisées en considérant qu'elles suivent l'ordre inverse des entrées en stock : du plus récent prix au moins récent :

Sortie du 10/10 (150 unités)		1 650
(100 unités à 10 sur le stock initial)		
Sortie du 25/10 (220 unités)		2 490
100 unités à 12 sur l'achat du 20/10 :	1 200	
50 unités à 11 sur l'achat du 5/10 :	550	
70 unités à 10 sur l'achat du 1/10 :	<u>700</u>	
Total des sorties		<u>4 140</u>
Stock final : 30 unités × 10 (sur le stock initial)		<u>300</u>

1. En français, « premier entré – premier sorti » (PEPS). En pratique on utilise généralement la terminologie anglaise.

2. En français, « dernier entré-premier sorti » (DEPS).

► La variante « coût réel »

Les variantes précédentes ne cherchent pas à savoir le coût « réel » de l'élément sorti : elles procèdent par approximation ; une méthode plus correcte consiste à identifier précisément le lot de stock sorti et retrouver son coût « réel » d'entrée de façon à le passer en charge ; on peut appeler cette variante, bien supérieure aux autres (abstraction faite de l'inflation), variante « coût réel ».

1.2 Le coût de remplacement

Une deuxième famille prend en compte l'inflation¹ et évalue les sorties de stock sur la base de leur coût de remplacement : elle prend généralement le nom de méthode NIFO² (*Next in first out*), ou de méthode du coût de remplacement.

Exemple

On a repris le cas chiffré utilisé pour les méthodes précédentes. Admettons qu'à la fin octobre le coût de remplacement unitaire des unités en stock soit égal à 12 (dernier prix). *Toutes* les évaluations de la période étudiée doivent être faites sur la base de ce prix.

Stock initial réévalué : 100 unités à 12		1 200	
Achats réévalués		3 600	
5/10 200 unités à 12	2 400		
20/10 100 unités à 12	<u>1 200</u>		
Sorties réévaluées		(4 440)	
10/10 150 unités à 12	1 800		
25/10 220 unités à 12	<u>2 640</u>		
Stock final réévalué : 30 unités à 12		360	

2 Appréciation théorique des différentes méthodes

L'appréciation ne peut se faire que dans le contexte d'un type de comptabilité.

Dans le contexte des comptabilités de type statique, la question du choix de telle ou telle des méthodes présentées précédemment n'a pas d'intérêt (de sens) puisque ces comptabilités évaluent les existants en stock sur la base de leur valeur de marché.

Par contre, dans les comptabilités de type *dynamique* le choix de la méthode de sortie revêt une grande importance.

1. Logiquement si les sorties de stock prennent en compte l'inflation, les entrées en stock devraient aussi la prendre compte.
2. NI (*Next in*) signifie qu'on prend en compte la prochaine évaluation du stock sorti eu égard à l'évolution des prix; FO (*first out*) signifie que le coût de remplacement est passé en charge.

À titre d'exemple, le tableau récapitulatif suivant montre que les résultats obtenus, pour une période donnée, selon les différentes méthodes de sorties de stock, sont sensiblement différents :

	FIFO	CUMP	LIFO	NIFO
Montant des charges (sorties)	4 040	4 070	4 100	4 440
Montant du stock final	360	330	300	360

Face au choix offert, on peut, d'une manière générale, énoncer les hypothèses suivantes :

- logiquement, la méthode préférentielle devrait être la méthode NIFO ou d'une manière plus générale toute méthode qui prend en compte l'inflation, ceci pour assurer un meilleur calcul de l'efficacité ;
- si l'inflation n'est pas trop élevée, on pourra choisir une méthode basée sur le principe du coût historique.

La méthode du coût « réel » est évidemment la meilleure ; à défaut, la méthode du coût moyen pondéré semble s'imposer ; les méthodes FIFO et LIFO apparaissent plus comme des manipulations que comme des méthodes « équitables » car elles tendent à « favoriser » un des documents de synthèse au détriment d'un autre¹.

3 La réglementation comptable française

Comme l'ancien article 333-2 (PCG), les nouveaux articles 321-22 et 322-7 à l'égard des sorties de stock, une distinction entre les éléments « identifiables » et les éléments « interchangeables ».

3.1 Les éléments identifiables

Ce sont des articles dont le coût d'entrée peut être déterminé² article par article ou catégorie par catégorie : ces éléments sont en principe évalués à leur coût *réel d'entrée*.

1. Il est d'usage de dire qu'en période d'inflation positive la méthode LIFO permet de se rapprocher de la méthode NIFO en prenant en compte les derniers prix observés; ceci est partiellement vrai pour ce qui concerne l'évaluation des charges au compte de résultat mais nullement pour l'évaluation du stock restant à la fin de l'exercice (stock final) qui sera sous évalué (car évalué sur la base des premiers prix).
2. La capacité à déterminer un coût ne dépend pas seulement du type d'article mais également de l'organisation de l'entreprise et de la sophistication de son système d'information.

3.2 Les éléments interchangeables (ou encore bien fongibles)

Ce sont des choses du genre qui, à l'intérieur de chaque catégorie, ne peuvent être unitairement identifiées après leur entrée en magasin (par exemple des clous). Ces éléments sont évalués, lors de leur sortie, à un coût estimé d'entrée :

- soit selon la méthode du coût unitaire moyen pondéré (CUMP) ;
- soit selon la méthode premier entré, premier sorti (PEPS en français, FIFO en anglais : *first in first out*).

Le texte de l'article 321-22 étant limitatif, il en résulte que les méthodes LIFO et NIFO sont exclues en matière de comptes individuels.

4 La réglementation fiscale

Elle admet les mêmes méthodes que la réglementation comptable (D adm. 4A-252).

Section

4

L'ÉVALUATION DES STOCKS À L'INVENTAIRE DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 Position du problème

Rappelons qu'en principe les règles devraient varier en fonction du type de comptabilité.

1.1 Dans les comptabilités de type dynamique

En principe, les évaluations à l'inventaire se font au coût complet (*de production* ou *d'achat*) : il n'y a donc pas de différence de principe entre les évaluations obtenues à l'issue des opérations de sortie de stock et les évaluations à l'inventaire (sauf à tenir compte de vols, pertes ou dégradations physiques).

Les stocks de matières premières ne peuvent qu'être évalués au coût et jamais en valeur de marché car ils ne sont pas destinés à être vendus.

1.2 Dans les comptabilités de type statique

En principe, *tous* les stocks sont évalués en valeur de marché.

Une variante prudente (comptabilité statique pour les créanciers) consiste à les évaluer au plus bas du coût ou du marché.

2 La réglementation comptable française

Le PCG stipule qu'« à la clôture de l'exercice, les stocks et les productions en cours sont évalués selon les règles générales d'évaluation énoncées aux articles PCG 322-1 à PC6 322-3 » (PCG art 333-3). Ils sont par conséquent évalués à leur « valeur actuelle » lorsque celle-ci est inférieure au coût (d'acquisition ou de production)¹.

En pratique, le plus souvent, les stocks, *y compris les stocks de matières premières*, sont évalués à la valeur de marché si cette valeur est inférieure au coût.

La valeur actuelle calculée par référence au prix du marché s'entend nette de la totalité des frais restant à supporter pour parvenir à sa réalisation : la valeur de réalisation nette est donc égale au prix de vente estimé (prix du marché) *diminué* des coûts d'achèvement et des coûts qui sont nécessairement encourus pour réaliser cette vente.

La diminution consistera à enlever :

- pour les produits finis et les marchandises, les frais de distribution à venir ;
- pour les produits en cours, les coûts de production restant à supporter et les frais de distribution à venir.

Les nouvelles règles applicables à partir de 2005 qui préconisent l'application de la valeur recouvrable ne bouleversent pas ce dispositif.

3 La comptabilisation des moins-values potentielles

3.1 La comptabilisation des dépréciations

Les dépréciations, calculées unité par unité (lorsque les articles en stocks sont parfaitement individualisables), ou catégorie par catégorie (lorsque les articles en stocks sont interchangeableables) sont comptabilisées à l'inventaire :

- en débitant le compte de charges 681 « DAP – charges d'exploitation » ;
- en créditant le compte 39 « Provisions pour dépréciation des stocks et en cours » (et plus précisément ses subdivisions).

NB : Si certaines dépréciations ont un caractère exceptionnel (cas d'incendie, d'inondation) elles sont alors inscrites au débit du compte de charges exceptionnelles 687 DAP « Charges exceptionnelles ».

1. La règle générale est celle de l'évaluation à la valeur d'inventaire si celle-ci est inférieure à la valeur nette comptable (CC article 12).

Exemple

Supposons qu'au 31/12/N, il faille tenir compte des dépréciations suivantes :

Nature du stock	Valeur nette comptable (coût)	Dépréciation	Cause de dépréciation
Matières premières	200 000	10 000	baisse des cours
Produits finis	400 000	30 000	produits défraîchis
Marchandises	200 000	15 000	baisse des prix sur le marché

L'écriture suivante devra être enregistrée :

31/12/N			
681	DAP – Charges d'exploitation	55 000	
391	Provisions pour dépréciation des matières premières		10 000
395	Provisions pour dépréciation des stocks de produits		30 000
397	Provisions pour dépréciation de marchandises		15 000

3.2 L'annulation des dépréciations

Elle se fait en créditant le compte de produit 781 RAP – Produits d'exploitation et en débitant la subdivision concernée du compte 39 Provisions pour dépréciation des stocks.

NB : Les dépréciations calculées sur le stock initial doivent être annulées à la clôture : celui-ci ayant été, en principe, vendu au cours de l'exercice.

Exemple (suite)

Au 31/12/N+1 l'inventaire des stocks donne les résultats suivants :

Nature du stock	Valeur nette comptable (coût)	Dépréciation	Cause de la dépréciation
Matières premières	100 000	–	
Produits finis	300 000	20 000	produits défraîchis
Marchandises	150 000	5 000	baisse des prix sur le marché

Écritures comptables : il faut annuler les provisions passées sur le stock initial (stock final au 31/12/N) et créer de nouvelles provisions sur le nouveau stock final.

31/12/N+1			
391	Provisions pour dépréciation des matières premières	10 000	
395	Provisions pour dépréciation des stocks de produits	30 000	
397	Provisions pour dépréciation des stocks de marchandises	15 000	
731	RAP – Produits d'exploitation (Annulation des provisions sur stock initial)		55 000

		d°	
681	DAP – Charges d'exploitations		
395	Provisions pour dépréciation des stocks de produits		20 000
397	Provisions pour dépréciation des stocks de marchandises		5 000
	(Création des provisions sur stock final)		

4 La réglementation fiscale

Pour l'administration fiscale, l'évaluation des stocks à l'inventaire doit être faite au « cours du jour de la clôture de l'exercice si ce cours est inférieur au prix de revient » (CGI – art. 38-3).

Le cours du jour s'entend de la valeur que l'entreprise retirerait de la vente effectuée dans des conditions normales à l'inventaire, des produits. Mais, les frais de commercialisation non encore engagés ne doivent pas être retranchés du cours du jour.

Il y a donc une (légère) divergence avec la règle fiscale. Cette divergence doit entraîner la réintégration des frais déduits comptablement dans le résultat fiscal. La dépréciation constatée doit être comptabilisée sous la forme d'une provision pour être déductible.

Section

5

L'ORGANISATION DE L'INVENTAIRE

Il faut distinguer deux cas selon lesquels l'entreprise dispose ou non d'une comptabilité analytique.

1 L'entreprise dispose d'une comptabilité analytique

Cette comptabilité, on le sait, repose, comme la comptabilité « anglo saxonne », sur le principe de l'inventaire permanent. Dans ce cas, on procède en quatre temps :

- en comptabilité analytique, on évalue le stock final théorique en déduisant les sorties de stock (évaluées selon les méthodes CUMP ou FIFO) des entrées en stock ;
- on inscrit ce stock final en comptabilité générale selon la technique dite de l'inventaire intermittent ;
- on fait, si nécessaire, une première *correction* de ce stock pour tenir compte des données de l'inventaire *physique*¹ (réel) des stocks et de l'existence de stocks

1. Selon le Code de commerce « toute personne physique ou morale ayant la qualité de commerçant doit contrôler par inventaire, au moins une fois tous les douze mois l'existence et la valeur des éléments actifs et passifs du patrimoine de l'entreprise » (CC 8).

volés ou dégradés : les vols ou dégradations de biens d'exploitation sont passés en charge d'exploitation au débit du compte 658 « charges diverses de gestion courante » par le crédit du compte de stock concerné ;

- on fait, toujours si nécessaire, une deuxième correction pour tenir compte de l'inventaire réel en valeur : si celui-ci, effectué selon les principes énoncés, révèle une valeur inférieure au coût des stocks on passe une provision pour dépréciation des stocks selon la technique indiquée.

2 L'entreprise ne dispose pas d'une comptabilité analytique

Dans ce cas, l'entreprise procède en trois temps :

- elle détermine d'abord, grâce à un inventaire physique, les stocks existants ;
- elle valorise ces stocks au coût selon les principes généraux ;
- elle tient compte des données de l'inventaire en valeur (provisions).

Les entreprises qui n'ont pas de comptabilité analytique sont généralement de petites entreprises qui éprouvent beaucoup de difficultés à reconstituer les éléments de coûts qui composent le stock final ; c'est pour cette raison qu'à titre dérogatoire, le décret comptable permet aux personnes *physiques* placées sur option ou de plein droit sous le régime réel simplifié d'imposition... du Code général des impôts de « déterminer la valeur d'inventaire des biens en stocks en pratiquant sur le prix de vente de ces biens à la date du bilan un abattement correspondant à la marge pratiquée par l'entreprise sur chaque catégorie de biens » (DC 7 al. 6).

Section

6

RÈGLES DE CONSOLIDATION ET INTERNATIONALES

La norme IAS 2 applicable à partir de 2005 aux comptes consolidés diffère essentiellement de la réglementation française (en matière de comptes individuels) sur les points suivants :

1 Sur le plan de l'évaluation

- les escomptes de règlement comptant sont déduits du prix d'achat des stocks ;
- les dotations aux amortissements des frais de développement obligatoirement activés sont incluses dans les stocks de produits en cours ;
- les frais généraux de production fixes sont plus systématiquement inclus ;
- les différences de change ne peuvent être prises en compte pour évaluer les stocks ;
- les matières premières et autres fournitures détenues pour être utilisées dans la production des stocks ne sont pas évaluées en dessous du coût s'il est attendu que

les produits finis dans lesquels elles seront incorporées seront vendus au coût ou au-dessus de celui-ci.

Malgré ces différences, comme en France le principe de base est que les stocks doivent être évalués au plus bas du coût et de la valeur nette de réalisation ; la vieille norme IAS 2 n'a vraiment rien de révolutionnaire.

2 Sur le plan formel (présentation)

La norme IAS 2 (§ 39) interdit de présenter les variations de stocks de produits finis et en cours parmi les produits de la période dans un compte de résultat par nature et requiert conformément à l'optique micro-économique, « leur inscription » en charges, contrairement à l'optique « macro-économique » française (voir les chapitres 7 et 8).

La norme demande aussi l'inclusion des dotations et des reprises de provision pour dépréciation des stocks dans la même ligne de charge que les variations des valeurs brutes de stocks alors que la comptabilité traditionnelle française les isole.

En principe, toutes ces différences devront être prises en compte par les entreprises françaises qui établissent des comptes consolidés (et font appel à l'épargne publique) à partir de 2005 (voir aussi le chapitre 45).

OPÉRATIONS DE RÈGLEMENT ET PROVISIONS POUR DÉPRÉCIATION DE CRÉANCES

Les règlements peuvent être différenciés en fonction de leur *terme* et de leur *mode*.

On étudiera successivement ces deux aspects.

Les règlements par banque doivent être contrôlés à l'aide d'un rapprochement bancaire.

Les créances qui n'ont pas encore donné lieu à règlement doivent être estimées à l'inventaire et donner lieu éventuellement à une provision par dépréciation.

Section 1	■	Le terme des règlements
Section 2	■	Les modes de règlement
Section 3	■	La comptabilisation des effets de commerce
Section 4	■	État de rapprochement bancaire
Section 5	■	Les provisions par dépréciation des créances

Section

1

LE TERME DES RÈGLEMENTS

On prendra pour référence le moment de la livraison que l'on considérera ici être aussi celui de la facturation.

Le règlement peut intervenir totalement ou partiellement soit avant la facturation, soit au moment de la facturation, soit après la facturation.

1 Les règlements avant la livraison

1.1 Définitions

Les règlements peuvent intervenir sous forme d’avances, d’escomptes et d’arrhes.

Les avances sont des sommes versées avant tout commencement d’exécution de la commande.

Les acomptes sont des sommes versées sur justification d’une exécution partielle de la commande.

Les arrhes (art. 1590 C. civ) sont des sommes versées qui permettent à un acheteur de se dédire en abandonnant le montant avancé au vendeur ; ce dernier peut également se dédire en versant le double des arrhes à l’acheteur.

1.2 Traitement comptable

Tant que la livraison n’est pas faite, les versements préalables sont considérés comme des crédits et sont enregistrés :

- au crédit du compte 4191 « clients – Avances et acomptes reçus sur commandes » chez le fournisseur ;
- au débit du compte 4091 « fournisseurs – Avances et acomptes versés sur commandes » chez le client.

Lors de la livraison (facturation) ces montants viendront en diminution de la créance (ou dette), résultant de la vente.

Lorsqu’elle est exigible à la livraison (cas le plus fréquent), la TVA n’est pas enregistrée lors des règlements anticipés : il faut attendre la facturation.

Exemple

Le 1/02/N, l’entreprise A paie 18 000 d’avance sur une commande importante de marchandises ; le 1/04/N l’entreprise A reçoit la commande et la facture : montant hors taxe 100 000 (TVA 20 %).

Écritures chez l’entreprise A :

4091	512	Fournisseurs – Avances et acomptes	1/02/N	18 000	18 000
		Banque	1/04/N		
607	4456	Achats de marchandises		100 000	18 000
		État, TVA déductible		20 000	
	4091	Fournisseurs – Avances et Acomptes			18 000
	401	Fournisseurs			102 000

Écritures chez le fournisseur :

512	4191	Banque	1/02/N	18 000	18 000
			Clients – Avances et acomptes reçus sur commande		
4191	411	Clients	1/04/N	18 000	102 000
411			Clients – Avances et acomptes reçus sur commandes	102 000	
707	4457		Ventes de marchandises		100 000
4457			État, TVA collectée		20 000

NB : Au bilan :

- le compte 4181 figure isolé au passif au poste « Avances et acomptes sur commandes en cours » ;
- le compte 4091 figure isolé à l'actif au poste « Avances et acomptes versés sur commandes ».

2 Les règlements au moment de la livraison (facturation)

Ces règlements sont appelés règlements « *au comptant* » ; en pratique, un règlement au comptant intervient rarement au moment même de la livraison mais quelques jours (3 à 10 jours) après. En conséquence, il est d'usage d'enregistrer d'abord la dette ou la créance résultant de la livraison puis le règlement (comme s'il s'agissait d'une opération à crédit).

Exemple

Le 1/03/N une entreprise vend des marchandises pour un montant de 200 000 HT (TVA 20 %) ; le 6/03/N elle reçoit un chèque en règlement (au comptant) de cette opération.

• Écritures chez le vendeur :

411	707	Clients	1/03/N	240 000	200 000
			Ventes de marchandises		
707	4457		État, TVA collectée		40 000
4457			6/03/N		
512	411	Banque		240 000	240 000
411			Clients		

• Écritures chez l'acheteur :

607	4456	Achats de marchandises	1/03/N	200 000	
			État, TVA déductible		
4456	401		Fournisseurs	240 000	240 000
401			6/03/N		
401	512	Fournisseurs		240 000	240 000
512			Banque		

NB : En cas de règlement au comptant, l'acheteur bénéficie généralement d'un escompte (financier) ; la comptabilisation des escomptes est étudiée au chapitre 34.

3 Les règlements après la livraison (facturation)

Ce sont des règlements *à crédit*, c'est-à-dire, en pratique, des règlements qui interviennent plus de 10 jours après la livraison ; dans le principe, ces règlements sont enregistrés en deux temps :

- premièrement, comptabilisation d'une créance (chez le vendeur) et d'une dette (chez l'acheteur) lors de livraison ;
- deuxièmement, comptabilisation du règlement.

Nous avons vu précédemment au chapitre 34 que la nouvelle réglementation française inspirée des normes IFRS a apporté certains changements (actualisation dans certains cas).

Section

2

LES MODES DE RÈGLEMENTS

On distingue les règlements de trésorerie, les règlements par effets de commerce et les autres formes de règlement.

1 Les règlements de trésorerie

Ce sont les règlements en espèces, par chèque bancaire ou postal, par virement bancaire ou postal, par carte de crédit.

1.1 Les règlements en espèces

Ce sont des versements opérés en monnaie divisionnaire (espèces) ou fiduciaire (billets de banque) ; ils sont enregistrés au compte 53 « Caisse » ; le solde d'un compte caisse ne peut être créditeur : une caisse ne peut enregistrer plus de sorties que d'entrées.

1.2 Les règlements par chèque bancaire ou postal

Le chèque est un titre par lequel une première personne appelée « tireur » donne l'ordre à une deuxième appelée « tiré » (il s'agit d'une banque ou d'un centre de chèques postaux) de payer à vue une somme déterminée au profit d'une troisième personne, appelée « bénéficiaire ».

Les chèques bancaires sont comptabilisés au compte 512 « Banque ».

Les chèques postaux sont comptabilisés au compte 514 « Chèques postaux ».

NB : Les chèques reçus sont considérés comme encaissés lors de leur remise à la banque et donc immédiatement débités sans attendre l'avis de réception de la banque (pour les conséquences du décalage, voir *infra*).

Les chèques émis (envoyés) sont immédiatement crédités lors de leur émission sans attendre l'avis de débit de la banque (voir *infra*).

1.3 Les virements bancaire ou postal

Le virement bancaire est un titre par lequel une première personne donne l'ordre à une deuxième (une banque ou un centre de chèques postaux) de prélever une somme déterminée et de la transférer sur le compte bancaire ou postal d'une troisième personne.

Les virements sont enregistrés à la réception de l'organisme bancaire (ou CCP) de l'avis de crédit (cas des virements reçus) ou de l'avis de débit (cas des virements émis).

1.4 Les règlements par cartes de crédit

Ils sont enregistrés au moment de l'avis de crédit ou de débit de la banque.

2 Les règlements par effets de commerce

2.1 Justification des effets de commerce

Il peut être intéressant pour un fournisseur de transformer une créance ordinaire sur un client en créant un effet de commerce, ceci pour deux raisons essentielles :

- la créance matérialisée par un effet de commerce est *mobilisable* c'est-à-dire vendable auprès d'une banque contre de la trésorerie ;
- cette créance offre une plus grande sécurité qu'une créance ordinaire : alors que les créances ordinaires impayées donnent lieu généralement à une procédure longue et coûteuse devant un tribunal civil ou commercial, les créances matérialisées par des effets de commerce sont régies par un droit spécial, le droit *cambiaire*, extrêmement adapté à la vie des affaires.

2.2 Les formes d'effets de commerce

Les deux formes les plus courantes sont la lettre de change et le billet à ordre.

► La lettre de change (ou traite)

C'est un titre par lequel une première personne appelée « tireur » donne l'ordre à une deuxième appelée « tiré » de payer une somme déterminée, à une certaine date, au profit d'une troisième personne, appelée « bénéficiaire ».

La lettre de change fait donc intervenir en principe trois personnes :

- le tireur qui est le créancier (fournisseur) ;
- le tiré qui est le débiteur (client) ;
- le bénéficiaire qui le créancier du tireur.

En fait, le plus souvent, le bénéficiaire et le tireur ne font qu'un car le tireur émet la traite à son ordre : dans le cas la lettre de change ne fait intervenir que deux personnes.

NB : Même si elle ne fait intervenir que deux personnes, la lettre de change se distingue toujours du chèque pour deux raisons essentielles :

- dans le cas du chèque, le tiré est une banque (alors que c'est généralement un commerçant dans le cas d'une traite) ;
- le chèque est payable à vue alors que la lettre de change est payable à un certain terme (en d'autres termes le chèque n'est pas un instrument de crédit alors que la traite peut en être un et en est généralement un).

La réglementation française limite toutefois l'échéance des effets de commerce à 90 jours.

► **Le billet à ordre**

C'est un titre par lequel une première personne, appelée « souscripteur » s'engage à payer une somme déterminée, à une certaine échéance, à une deuxième personne appelée « bénéficiaire ».

Dans ce cas, à la différence de la lettre de change, c'est le client (le débiteur-souscripteur) qui prend l'initiative de l'émission du document.

2.3 Les formalités d'émission d'une lettre de change

La lettre de change doit être établie par écrit et comporter certaines mentions obligatoires : mention « lettre de change, échéance, nom du tiré, somme, lieu de paiement (généralement c'est la domiciliation bancaire du tiré), nom du bénéficiaire, date et lieu de création de l'effet, signature du tireur ».

Le tireur doit apposer un timbre fiscal sur la lettre de change pour matérialiser la création de la traite et avoir le droit d'exercer un recours en cas de défaut de paiement.

Une fois émise, la traite est envoyée au tiré pour « acceptation » : celle-ci résulte d'une signature apposée sur la lettre de change accompagnée de la mention « acceptée ».

NB : De plus en plus souvent la procédure d'acceptation est remplacée par un traitement informatique grâce au système de la lettre de change relevé magnétique (voir *infra*).

2.4 Les utilisations possibles de la lettre de change

La lettre de change est un instrument très souple qui peut être utilisée de trois façons différentes par le fournisseur ; ce dernier peut :

- soit attendre l'échéance et percevoir le montant de l'effet.

Dans ce cas, l'effet est remis à l'encaissement auprès d'une banque qui se charge de la présenter à la « compensation » auprès de la banque du tiré, appelée « banque domiciliataire » ;

– soit transférer l'effet à une tierce personne.

Si le bénéficiaire a une dette envers un fournisseur, il peut endosser la traite à l'ordre de son fournisseur en apposant sa signature au verso de la traite accompagnée de la mention « payer à l'ordre de... » ; le fournisseur présentera ensuite la traite à la banque du tiré ;

– soit escompter la traite auprès d'une banque.

Si le bénéficiaire a besoin de trésorerie, il peut « négocier » l'effet, c'est-à-dire transférer la propriété de la traite à un banquier qui lui versera le montant nominal de cette traite diminué d'un intérêt appelé escompte ; l'escompte constitue la rémunération de crédit accordé par le banquier au titulaire initial de la traite ; la banque attendra ensuite l'échéance et présentera l'effet auprès de la banque au tiré.

3 Les autres formes de règlement

L'utilisation de la lettre de change et son escompte entraînent des formalités lourdes et coûteuses ; dans les trente dernières années du XX^e siècle, d'autres formes de mobilisation des créances sont apparues permettant de pallier les inconvénients des effets de commerce ; il s'agit notamment :

- du crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC) ;
- de la lettre de change relevé magnétique (LCRM) ;
- de la cession de créances par bordereau dit « Dailly » ;
- de l'affacturage.

3.1 Le crédit de mobilisation des créances commerciales (CMCC)

La procédure consiste pour une entreprise disposant des créances sur des clients à recevoir un crédit de la part de sa banque (au lieu d'émettre des effets et de les escompter).

L'entreprise n'a qu'à émettre un billet à ordre à sa banque à hauteur des factures concernées ; ce billet à ordre est escompté par la banque.

À l'émission et l'escompte des billets, on crédite un compte 5191 « Crédit de mobilisation des créances commerciales » par le débit des comptes 512, 661 et 627.

512 627 661	5191	Banque Services bancaires Charges d'intérêts (escompte) Crédit de mobilisation des créances commerciales	C - x - y x y	C

À l'échéance du billet, le compte 5191 est soldé par le crédit du compte banque.

3.2 La lettre de change relevé magnétique (LCRM)

LCRM est un procédé qui permet d’éviter le transfert matériel des lettres de change.

Chaque débiteur (client) est identifié par son enregistrement magnétique codifié. Lors de l’émission des lettres de change (magnétique), ce code avec les caractéristiques de la créance, est adressé par ordinateur à la banque du tireur qui les saisit sur bandes magnétiques. Celles-ci sont elles-mêmes adressées à l’ordinateur de compensation qui regroupe les créances par échéance.

L’ordinateur de compensation transmet ensuite à toutes les banques domiciliatrices une bande magnétique indiquant les LCR à payer par chaque tiré. Les banques domiciliatrices établissent alors un relevé des LCR à payer par chaque tiré : ce dernier donne alors (ou refuse) son acceptation du paiement.

Les LCRM peuvent être escomptées. Dans la mesure où elles ne sont pas matérialisées par un support papier, l’escompte est juridiquement un crédit comptabilité en crédit du compte 5192 « Concours bancaires courants ».

Exemple

NB : on n’a pas tenu compte de la TVA et d’une éventuelle actualisation.

		2/01/N		
411	707	Clients	10 000	
		Ventes de marchandises		10 000
		(Ventes et établissement d'une lettre de change magnétique)		
		30/01/N		
512		Banque	9 890	
627		Services bancaires	10	
661		Charges financières	100	
	5192	Concours bancaires courants		10 000
		(Escompte)		
		30/01/N		
512	411	Banque	10 000	
		Clients		10 000
		(Règlement du client)		
		30/01/N		
5192	512	Concours bancaire courant	10 000	
		Banque		10 000
		(annulation du crédit bancaire)		

3.3 La cession de créance par bordereau « Dailly »

Selon ce système, l’entreprise établit un bordereau déclarant céder à une banque une ou plusieurs créances. La banque, en contrepartie, verse à l’entreprise le montant des sommes cédées sous déduction des commissions bancaires et des intérêts à courir jusqu’à la date d’échéance de la créance.

À la différence du système des lettres de change, il n'y a pas de matérialisation des créances par des effets ; par ailleurs, la banque acquiert immédiatement la propriété des créances visées au bordereau. Si la banque se charge du recouvrement des créances à l'échéance (ce qui est le cas normal) l'entreprise, au moment de la cession des créances, crédite (annule) les créances (crédit au compte clients 411) par le débit au compte banque (512) et des frais et intérêts bancaires.

3.4 L'affacturage

Cette opération consiste, pour une entreprise, à transférer la totalité de ses créances commerciales pendant une période donnée et dans un secteur d'activité donné à un « factor » contre règlement de leur montant sous déduction de commissions et agios. Le factor se charge du recouvrement des créances et du risque de non paiement.

Lors du transfert de la créance, le compte client est soldé par le débit :

- du compte d'actif 467 « Autres comptes débiteurs » pour le prix d'achat de la créance par le factor ;
- du compte 6225 « Rémunérations d'affacturage » pour la commission d'affacturage ;
- du compte 668 « Autres charges financières » pour la commission de financement (agio).

Section

3

LA COMPTABILISATION DES EFFETS DE COMMERCE

On analysera d'abord successivement les opérations d'émission d'une traite, de remise à l'encaissement, d'endossement, d'escompte.

1 La comptabilisation de l'émission d'une traite

Le PCG a prévu des comptes spécifiques pour l'enregistrement des créances et dettes cambiales :

créance cambiale : compte 413 – Clients – Effets à recevoir (chez le tireur)

dette cambiale : compte 403 – Fournisseurs – Effets à payer (chez le tiré)

La pratique utilise souvent les comptes complémentaires suivants :

4131 Traite à l'acceptation	} chez le tireur
4130 Effets à recevoir	

Exemple

Le 27/09/N, une entreprise X livre une marchandise à son client Y et lui facture un prix hors taxe de 10 000 (TVA 20 %).

Le 1/10/N elle émet une lettre de change à trois mois et l'envoi pour acceptation au client ; le 6/10/N, la lettre de change est retournée acceptée par Y.

Écritures chez X (fournisseur) (sans prendre en compte une actualisation) :

		27/09/N			
411	Clients		12 000		
707		Ventes de marchandises		10 000	
4457		État, TVA collectée		2 000	
		1/10/N			
4131	Traite à l'acceptation		12 000		
411	Clients			12 000	
		6/10/N			
4130	Effets à recevoir		12 000		
4131		Traite à l'acceptation		12 000	

Remarques

- Les comptes « traites à l'acceptation » et « effets à recevoir » sont des comptes d'actif subdivisions du compte 41 « Clients » : économiquement ils se substituent à une simple créance.
- La terminologie « Effets à recevoir » est trompeuse ; l'effet accepté par le client a bien été reçu ; c'est son règlement à l'échéance qui reste à recevoir.
- L'utilisation du compte 4131 est facultative.
- Les effets sont assujettis lors de leur création à un droit de timbre ; le tireur qui les achète ne comptabilise pas la charge correspondante lors de la création de chaque lettre de change mais en bloc au débit du compte de charges d'impôts au moment de l'achat des timbres fiscaux.
- Le compte d'actif 413 – Effets à recevoir – figure à l'Actif avec les comptes clients et factures à établir au poste « Créances clients et comptes rattachés » (factures à établir et effets à recevoir sont des comptes rattachés). Ce rattachement permet d'avoir en une seule ligne la totalité des créances sous quelle que forme que ce soit à l'égard des clients d'exploitation.

Créances clients et comptes rattachés {
– Clients (411)
– Clients – Effets à recevoir (413)
– Clients Factures à établir (4181)

Écritures chez Y (client) :

		27/09/N			
607	Achats de marchandises		10 000		
44566	État, TVA déductible sur ABS		2000		
401	Fournisseurs			12 000	
		6/10/N			
401	Fournisseurs		12 000		
403		Fournisseurs – Effets à payer		12 000	

Remarques

- Le compte 403 « Effets à payer » est un compte de passif subdivision du compte 40 « Fournisseurs ».
- Le compte 403 figure au passif du bilan avec les comptes fournisseurs (401) et charges à payer (4081) au poste « dettes fournisseurs et comptes rattachés ».

2 La remise à l'encaissement d'une traite

Le tireur effectue cette remise quelques jours avant l'échéance de la traite auprès de sa banque. Il remplit, à cet effet, un bordereau de remise d'effets à l'encaissement. La banque se chargera de présenter l'effet à la banque domiciliaire (du tiré). Elle prélève, en contrepartie de son service, une commission d'encaissement.

Pendant la période qui sépare la remise à l'encaissement et l'encaissement effectif (indiqué à l'entreprise par l'envoi par la banque d'un avis de crédit) l'effet remis à la banque est inscrit au débit d'un compte transitoire, le compte 5113 « Effets à l'encaissement ».

Exemple (suite)

Supposons que le fournisseur X remette sa traite à l'encaissement le 23/12/N, que le tiré paye le 3/1/N + 1, et que la banque adresse au tireur un avis de crédit le 6/1/N + 1 égal au nominal diminué d'une commission d'encaissement de 100 HT (TVA 20 %).

Écritures chez le fournisseur :

5113			22/12/N		
	413	Effets à l'encaissement		12 000	
			Clients – Effets à recevoir		12 000

À la réception de l'avis de crédit envoyé par la banque :

512 627 44566			6/01/N + 1		
	5113	Banque Services bancaires État, TVA déductible sur ABS		11 880 100 20	
			Effets à l'encaissement		12 000

Écritures chez le client Y :

Le tiré n'est pas concerné par la remise à l'encaissement ; il n'enregistre que le paiement de l'effet à échéance.

403			3/01/N + 1		
	512	Fournisseurs – Effets à payer		12 000	
			Banque		12 000

3 L’endossement d’un effet de commerce

Supposons qu’à fin mai N, un commerçant A détienne à son actif une traite sur un client B d’un montant de 20 000 inscrite au débit du compte 4130 « Effets à recevoir ».

Le 10/6/N A décide d’endosser cet effet au profit de son fournisseur C. L’endossement et l’envoi de l’effet à C a pour effet d’éteindre simultanément la créance de A sur B et la dette de A envers C, ce qui se traduit chez A par l’écriture suivante :

		10/6/N			
401	413	Fournisseurs C	Client B – Effets à recevoir	20 000	20 000

Le fournisseur C devient propriétaire de l’effet ; sa créance ordinaire sur A se trouve désormais transformée en une créance cambiaire sur B. Admettons que C reçoive l’effet le 8/6/N

		8/6/N			
413	411	Clients – Effets à recevoir	Client A	20 000	20 000

B n’est évidemment pas concerné par toutes ces opérations.

4 L’escompte d’un effet de commerce

L’escompte d’une traite est un moyen de financement par lequel un banquier achète le nominal d’un moyen de paiement à terme sous déduction d’agios. Ces agios comprennent :

- un intérêt, appelé escompte commercial, calculé en appliquant un taux annuel d’escompte sur la période qui sépare la date de remise à l’escompte de la date d’échéance de l’effet ; cet intérêt n’est pas soumis à la TVA ; il est inscrit au débit du compte 661 « Charges d’intérêts » ;
- une commission d’escompte, généralement fixe, qui rémunère la prestation de service assurée par la banque ; cette commission est assujettie à la TVA ; elle est inscrite au débit du compte 627 « Services bancaires ».

Généralement il s’écoule une certaine période entre le jour de la remise à la banque de l’effet à l’escompte et le jour de réception de l’avis de mise à disposition des fonds par la banque : pendant cette période l’effet escompté mais non encaissé est inscrit au débit d’un compte d’actif (transitoire) 5114 « Effets à l’escompte ».

Exemple

Le 30/04/N, l’entreprise Alpha reçoit une traite acceptée de son client K d’un montant de 100 000 à échéance fin juillet.

Le 1/05/N Alpha remet cette traite à la banque pour escompte.

Le 8/05/N Alpha reçoit de la banque sur avis de crédit d'un montant net de 95 814 calculé selon les conditions suivantes figurant au bordereau d'escompte :

Nominal de l'effet..... 100 000

Escompte commercial

$100\,000 \times 12\% \times \frac{3}{12}$ 3 000

Commission d'escompte.....1 000

TVA sur commission 200

Total des agios 4 200

Valeur nette créditée 95 800

Écritures chez Alpha :

		30/04/N			
4130		Effets à recevoir		100 000	
	4131	Traites à l'acceptation			100 000
		(Réception de la traite acceptée par K)			
		1/05/N			
5114		Effets à l'escompte		100 000	
	4130	Effets à recevoir			100 000
		(Réception de la traite acceptée par K)			
		8/05/N			
512		Banque		95 800	
661		Charges d'intérêts		3 000	
627		Services bancaires		1 000	
44566		État, TVA déductible sur ABS		200	
	5114	Effets à l'escompte			100 000
		(Réception du bordereau d'escompte)			

Pendant toute cette période le tiré K n'enregistrera que l'acceptation de la traite et son règlement (pour 100 000) ; il n'est pas concerné par les opérations d'escompte.

5 La comptabilisation des incidents de paiement

Deux incidents peuvent survenir : le renouvellement et le non-paiement d'un effet.

5.1 Le renouvellement d'un effet

Il intervient lorsqu'avant l'échéance le tiré prévient le tireur qu'il ne peut pas honorer l'échéance convenue et demande la prorogation de l'échéance. Si le tireur est d'accord, l'effet initial est alors annulé et un deuxième effet à échéance plus lointaine est créé avec une valeur nominale égale à celle de l'ancien effet mais augmentée d'un intérêt de retard calculé en appliquant un taux annuel à la période qui sépare la première échéance de la deuxième.

Ces intérêts de retard constituent une charge financière pour le tiré (inscrite au débit du compte 661 « Charges d'intérêts ») et un produit financier pour le tireur (inscrit au crédit du compte 763 « Revenus des autres créances »).

Les opérations d'annulation et de recréation de la traite diffèrent légèrement selon que, lors du report d'échéance, l'effet est encore dans le portefeuille du tireur ou a été déjà endossé, remis à l'encaissement ou à l'escompte.

► *L'effet est encore dans le portefeuille du tireur*

Dans ce cas le renouvellement de l'effet s'effectue selon les deux étapes suivantes :

- annulation de l'effet initial ;
- création d'un deuxième effet à échéance plus lointaine.

Exemple

Le 22 juin N, l'entreprise E reçoit de son client une demande de report d'échéance de 2 mois d'une traite de 15 000 établie le 1^{er} mai à échéance fin juin N. L'entreprise E accepte et tire une nouvelle traite le 25 juin à échéance fin août en rajoutant au nominal de l'ancienne des intérêts de retard calculés au taux de 16 %.

Les intérêts de retard s'élèvent donc à 400 ($15\,000 \times 16\% \times 9,5 \times \frac{2}{12}$) et la nouvelle traite à 15 400.

Les opérations comptabilisées sont les suivantes :

- Chez E :

Annulation de l'effet initial ; il faut annuler la créance cambiaire et faire renaître la créance ordinaire.

411	Client A	15 000	
413	Client – Effets à recevoir		15 000

- Tirage du nouvel effet (majoré des intérêts de retard) :

413	Client – Effets à recevoir	15 400	
411 763	Client – Clients à recevoir Revenus des autres créances		15 000 400

- Chez le client :

Annulation de l'effet initial (extinction de la dette cambiaire et retour à la dette ordinaire) :

403	Fournisseurs – Effets à payer	15 000	
401	Fournisseurs		15 000

- Acceptation du nouvel effet :

401 661	Fournisseurs Charges d'intérêts	15 000 400	
403	Fournisseurs – Effets à payer		15 400

► *L'effet a déjà été endossé, remis à l'encaissement ou à l'escompte*

Les deux étapes du renouvellement sont maintenant au nombre de trois :

- récupération de l'effet (à la banque ou chez l'endossataire) ;
- annulation de cet effet ;
- création d'un nouvel effet.

Exemple : Effet remis à l'encaissement

Reprenons l'exemple précédent en supposant que l'entreprise E, le 22 juin, ait déjà remis l'effet de son client à l'encaissement. Supposons que le 23 juin elle reprenne l'effet à sa banque qui lui débite des frais de 60 pour retrait d'effet. Le 25 juin, l'entreprise établit une nouvelle traite à fin août en ajoutant non seulement les intérêts de retard, mais également la commission bancaire de retrait.

Opérations comptables chez E :

1) Récupération de l'effet à la banque

413	5113	Clients – Effets à recevoir		15 000	
			Effets à l'encaissement (Retour de l'effet)		15 000
411	512	Client		60	
			Banque (Imputation au client de la commission)		60

2) Annulation de l'effet initial

411	413	Client	Clients – Effets à recevoir	15 000	15 000

3) Création d'un nouvel effet

412	411	Clients – Effets à recevoir		15 460	
	763		Client Revenu des autres créances		15 060 400

Opérations comptables chez le client :

Le client n'est pas concerné par le retrait de l'effet à la banque. Par contre il annule l'ancien effet au moment de son renouvellement et enregistre la création du nouvel effet :

403	401	Fournisseurs – Effets à payer		15 000	
			Fournisseurs (Annulation de l'ancien effet)		15 000
401		Fournisseurs		15 000	
661		Charges d'intérêts		400	
627		Services bancaires		60	
	403		Fournisseurs (Création du nouvel effet)		15 460

5.2 Le non-paiement d'un effet

Le non-paiement d'un effet par un client peut intervenir dans trois situations différentes :

- l'effet impayé est présenté directement au client ;
- l'effet impayé avait été préalablement escompté ;
- l'effet impayé avait été préalablement endossé.

► *Effet impayé présenté directement au client*

Si le tiré refuse de payer, il faut annuler l'effet d'où :

		chez le tireur				chez le tiré			
411		Clients	X		403	Fournisseur – Effet à recevoir	X		
	413	Clients – Effets à recevoir		X					
					401	Fournisseur		X	

NB : Un nouvel effet pourra être émis si les partenaires se mettent d'accord.

► *Effet impayé préalablement négocié*

Constatant l'impayé, la banque va se retourner contre l'escompteur de l'effet, c'est-à-dire (en principe) le tireur : celui-ci va voir son compte bancaire diminué du montant de la traite et des frais bancaires occasionnés par le non-paiement...

Le tireur devra ensuite se retourner contre son client.

Le tireur va donc enregistrer simultanément la diminution de son compte bancaire et le renouvellement de sa créance sur son client (majorée des frais bancaires).

Exemple

Une banque retourne le 6 juin à une entreprise X un effet impayé de 20 000 majoré des frais bancaires de 200.

		6/06					
411		Client		20 200			
	512	Banque				20 200	

► *Effet impayé préalablement endossé*

Ce cas, le plus complexe, fait intervenir quatre personnes : le tireur (endosseur), l'endossataire (qui a reçu l'effet endossé), la banque de l'endossataire (qui a présenté l'effet au tiré), et le tiré (ou client défaillant).

Lors de l’avis de non paiement de sa banque et des frais bancaires occasionnés, l’endossataire va se retourner contre l’endosseur (tireur) qui va lui-même se retourner contre le tiré.

Exemple

La banque d’un endossataire lui indique qu’un effet de 20 000 a été impayé et que les frais d’impayé s’élèvent à 200.

Écritures chez l’endossataire :

411		Client (endosseur)		20 200	
	413		Client – effet à recevoir		20 000
	512		Banque		200

Écritures chez l’endosseur (tireur) :

411		Client (tiré)		20 200	
	401		Fournisseur (endosseur)		20 200

Section

4

ÉTAT DE RAPPROCHEMENT BANCAIRE

1 État de la question

Chaque entreprise tient son compte Banque (le compte 512). Par ailleurs la banque de l’entreprise tient aussi le compte bancaire de son client.

Normalement ces deux comptes devraient avoir des soldes égaux (ils enregistrent les mêmes opérations) et opposés¹ (par exemple l’accord par la banque d’un découvert bancaire constitue une rentrée de fonds pour l’entreprise et une sortie de fonds pour la banque).

En fait, à un moment donné, il est très rare que le compte bancaire tenu par l’entreprise soit égal au solde du relevé du compte adressé par l’établissement financier, ceci pour les raisons suivantes :

1. Au compte bancaire de l’entreprise dans l’entreprise, les entrées de fonds sont à gauche et les sorties à droite ; au compte bancaire de l’entreprise dans la banque, c’est l’inverse : les entrées de fonds sont à droite et les sorties à gauche.

+	Entreprise	–	+	Banque	–

- lorsque l'entreprise envoie un chèque à un fournisseur elle crédite immédiatement son compte banque alors que la banque ne le débitera que le jour où le fournisseur de l'entreprise remettra son chèque à l'encaissement ;
- lorsqu'un client de l'entreprise effectue un virement sur le compte bancaire de l'entreprise la banque ne prévient l'entreprise que quelques jours après l'enregistrement de l'opération à la banque ;
- lorsque l'entreprise reçoit des chèques de ses clients elle débite immédiatement son compte banque mais la banque ne le créditera que lorsqu'elle les aura reçus elle-même ;
- les commissions prélevées par la banque sont immédiatement débitées par elle alors que l'entreprise n'en est avertie que plus tard.

D'une manière générale il y a donc des décalages entre le compte banque dans l'entreprise et ce même compte banque à la banque.

À la clôture de l'exercice chaque entreprise doit :

- faire un état de rapprochement c'est-à-dire faire un tableau montrant :
 - . les opérations manquantes sur le relevé de compte bancaire mais comptabilisées sur le compte banque (512) de l'entreprise ;
 - . les opérations manquantes sur le compte banque (512) de l'entreprise mais comptabilisées sur le relevé de compte bancaire ;
- enregistrer dans le compte bancaire de l'entreprise (512) les opérations figurant sur le relevé bancaire et manquantes sur le compte 512.

2 Exemple

Du 1/12/ au 31/12/N le compte 512 de l'entreprise X présente les mouvements suivants :

Compte 512 X

Dates	Libellés	Débit	Crédit
	Solde au 1/12/N	20 000	
3/12	Chèque reçu d'un client C ₁	15 000	
15/12	Chèque envoyé à un fournisseur F ₁		10 000
28/12	Chèque reçu d'un client C ₂	20 000	
29/12	Chèque envoyé à un fournisseur F ₂		22 000
30/12	Bordereau d'effets remis à l'encaissement	12 000	
	Solde débiteur au 31/12/N		35 000
	Totaux	67 000	67 000

Le relevé de compte envoyé par la banque indique les mouvements suivants :

Entreprise X

Compte n°

Dates	Libellés	Débit	Crédit
	Solde au 1/12/N		20 000
7/12	Chèque-client C ₁		15 000
20/12	Chèque-fournisseur F ₁	10 000	
29/12	Virement- client C ₃		5 000
30/12	Commissions bancaires	3 000	
	Solde créditeur au 31/12/N	27 000	
	Totaux	40 000	40 000

État de rapprochement

Opérations manquantes	Compte 512 (Comptabilité de l'entreprise)		Compte du client X (comptabilité de la Banque)	
	Débit	Crédit	Débit	Crédit
Soldes au 1/12/N avant rapprochement	35 000			27 000
Opérations manquantes sur le compte 512 Virement client C ₃ Commissions bancaires	5 000	3 000		
Opérations manquantes sur le relevé bancaire Chèque client C ₂ Chèque fournisseur F ₂ Bordereau effets du 30/12			22 000	20 000 12 000
Soldes au 31/12/N après rapprochement		37 000	37 000	
Totaux	40 000	40 000	59 000	59 000

L’entreprise X devra enregistrer dans sa comptabilité les opérations manquantes figurant sur le relevé bancaire soit :

512		Banque	5 000	
	411	Client C3 (Selon état de rapprochement)		5 000
627		Services bancaires	3 000	
	512	Banque (Selon état de rapprochement)		3 000

Après ces deux corrections le solde bancaire de l’entreprise sera débiteur (positif) de 37 000.

Section

5

LES PROVISIONS POUR DÉPRÉCIATIONS
DES CRÉANCES ET AUTRES VALEURS À TERME

Une dépréciation est la constatation comptable d'un amoindrissement de valeur d'un élément d'actif résultant de causes dont les effets ne sont pas jugés irréversibles. Contrairement aux amortissements, les dépréciation constatent donc non pas un appauvrissement irréversible mais un appauvrissement probable, non certain.

- Parmi les éléments d'actif susceptibles d'une dépréciation figurent :
- les créances (cas de clients qui peuvent être en difficulté, pour lesquels il existe un risque de non recouvrement) ;
 - les stocks (cas de produits finis stockés pour lesquels il existe un risque de non écoulement sur le marché) ;
 - les titres détenus par l'entreprise (en cas par exemple de baisse de leur valeur en Bourse).

Pour des raisons de **prudence**¹, la plupart des réglementations comptables du monde obligent les entreprises à tenir compte immédiatement des pertes de valeurs **probables** sur leurs actifs circulants destinés à la vente (stocks), ou déjà vendus (créances clients, titres).

La comptabilisation de ces pertes de valeur **probables** d'actifs circulants se fait à l'aide de la technique dite des provisions pour dépréciation.

- La passation d'une provision pour dépréciation a les conséquences suivantes :
- **à l'actif**, le compte d'actif concerné est **diminué** (crédité) grâce à un compte correcteur négatif (dont la particularité au niveau du plan comptable est d'avoir un neuf en deuxième position).

Exemple

50	Valeurs mobilières de placement	X	
590	Provisions pour dépréciation de valeurs mobilières de placement		X

- **en charges** une **dotation aux provisions** (DAP) est passée qui, selon le cas est une :
 - DAP charges d'exploitation (compte 681),
 - DAP charges financières (compte 686),
 - DAP charges exceptionnelles (compte 687).

1. Voir le principe de prudence (chapitre 4).

Exemple

Une entreprise a acquis pour 1 000, 10 titres de placement ; au moment de l'établissement du bilan, ces titres, qui ne sont toujours pas vendus, sont cotés en bourse à 85. Il faut donc passer une provision dépréciation de 150 (1 000 – 850).

686		Dotations aux amortissements et provisions	150	
	590	Provisions pour dépréciation de valeurs mobilières de placement		150

Au bilan le poste titres de placement se présentera ainsi :

Actif			Bilan	Passif
	<i>brut</i>	<i>provision</i>	<i>net</i>	
Titres	1 000	150	850	

L'application des principes généraux précédents au cas des créances « douteuses » entraîne les opérations suivantes :

- Lors de la survenance d'une dépréciation (probable) :
 - on doit d'abord transférer le nominal des créances douteuses dans un compte particulier : 416 clients douteux ou litigieux ;
 - on constate ensuite les dépréciations probables en débitant le compte de charges 681 (DAP charges d'exploitation) par le crédit du compte d'actif négatif 491 (provision pour dépréciation des comptes clients).

NB : En principe, la provision est calculée sur le montant des créances hors TVA (la TVA payée sur les créances non encaissées étant remboursable par l'État).

Exemple

Le 1/1/N on vend à crédit pour 1 000 HT au client X (TVA 20 %).

411		Clients	1 200	
	707	Ventes de marchandises		1 000
	4457	TVA collectée		200

Le 1/4/N on apprend que le client X a des difficultés et on pense qu'il ne paiera que 60 % de sa créance

		1/4 N		
416		Clients douteux ou litigieux	1 200	
	411	Clients (transfert du nominal TTC)		1 200
		1/4 N		
681		DAP – Charges d'exploitation	400	
	491	Prov. pour dépréciation des comptes clients (passation de la provision)		400

NB : Dans les comptes consolidés ces provisions devront être éventuellement calculées sur la base de valeurs actualisées à partir de 2005 (cf. chapitre 44)

- Lors de l'établissement du bilan, à l'inventaire, cinq situations sont possibles :
Première situation, le client a définitivement réglé sa créance (éventuellement en payant plus ou moins que ce qui était prévu).

Dans ce cas, il faut :

- reprendre la provision ;
- enregistrer le règlement, annuler la créance douteuse et corriger le compte TVA collectée¹;
- constater une perte (provision insuffisante) ou un profit (provision trop forte).

Exemple

Supposons que le client X règle exactement 720 (60 %) le 8/9 N.

		8/9 N			
491	781	Prov. pour dépréciation des comptes clients	400		
		Reprise sur provisions – Produits d'exploitation (Reprise de la provision)			400
		8/9 N			
512	416	Banque	720		
4457		TVA collectée ² (400 × 20 %)	80		
654		Pertes sur créances irrécouvrables	400		
		Clients douteux (constatation de la perte)			1 200

NB : Ici c'est un cas idéal : la reprise de la provision (produit) couvre exactement la perte ; la perte enregistrée le 1/4 a donc été parfaitement anticipée (principe du **rattachement** de la perte au moment où on découvre la perte de valeur) ; le 8/9 il n'y a aucune perte nette ni aucun profit net ; il y aurait une perte ou un profit si la provision avait été imparfaitement calculée, ce qui est toujours le cas en réalité.

Deuxième situation : le jour du bilan la créance n'a pas encore été payée et on anticipe toujours la même perte de valeur.

Dans ce cas il n'y a rien à faire ; on laisse telle quelle la provision antérieurement passée.

Troisième situation : le jour du bilan la victime n'a pas été payée et on anticipe une aggravation du risque de non paiement ; dans ce cas il faut **augmenter la provision** antérieure en passant une **dotation aux provisions complémentaires**.

Quatrième situation : le jour du bilan la créance n'est toujours pas payée et on anticipe une diminution du risque de non paiement ; dans ce cas il faut diminuer la provision antérieure en faisant une reprise de provision (débit du compte 491 par le crédit du compte 781).

Cinquième situation : le jour du bilan la créance n'est toujours pas payée et on estime que le client est redevenu totalement solvable ; dans ce cas il faut procéder comme pour la quatrième solution mais il faut en plus remettre le client « douteux » en « clients » (normaux).

1. Créance sur l'État à concurrence de la TVA sur le montant définitivement non payé par le client.

2. *Idem*.

37 LES ACTIFS FINANCIERS INVESTIS À COURT TERME

L'essentiel de ces actifs est constitué par les valeurs mobilières de placement (VHP).

Les valeurs mobilières de placement peuvent être définies comme des titres (actions, obligations, etc.) acquis en vue de réaliser un gain à brève échéance.

Ces titres, à la différence des titres de participation (voir le chapitre 32), ne sont pas en principe destinés à être conservés mais à être *vendus*. On étudiera d'abord les règles françaises des comptes individuels pour les comparer avec les règles de l'IASB.

-
Section 1	■	Achat et cession de titres (règles françaises)
Section 2	■	L'inventaire des titres de placement (règles françaises)
Section 3	■	La réglementation fiscale
Section 4	■	Comparaison avec les règles de l'IASB
-

Section

1

ACHAT ET CESSIION DE TITRES

1 L'évaluation à l'entrée dans les comptes individuels

► Avant 2005

L'article 332-9 du PCG stipule que « l'évaluation des titres de placement est effectuée dans les mêmes conditions » que celles prévues à l'article 332-1 (c'est-à-dire celles qui concernent l'évaluation des titres immobilisés).

On sait (chapitre 32) que cette évaluation s'effectue au coût d'acquisition et que ce coût ne comprend pas en principe les non valeurs telles que les frais d'acquisition (selon la conception statique). Les frais d'acquisition de titres de placement seront donc en principe passés en charge ; optionnellement, ils pouvaient être étalés sur plusieurs exercices (voir chapitre 32).

► **Après 2005**

Le nouveau texte sur les actifs propose l'activation des frais d'acquisition (pour s'aligner sur les IAS/IFRS) ou le passage en charge immédiat.

2 La comptabilisation à l'entrée dans les comptes individuels

Les valeurs mobilières de placement sont enregistrées en actif circulant au débit des comptes :

503. « Actions »

Les sous-comptes 5031 « Titres cotés » et 5035 « Titres non cotés » sont prévus.

506. « Obligations »

Les sous-comptes 5061 « Titres cotés » et 5065 « Titres non cotés » sont également prévus.

507. « Bons du trésor et bons de caisse à court terme »

Exemple

Le 1/06/N achat de 200 parts d'une SICAV pour placer à court terme des excédents de trésorerie ; le prix d'achat de chaque part est de 1 000. Les frais d'acquisition s'élèvent à 300.

503 6271	512	VMP Actions Frais sur titres ¹	1/01/N	200 000 300	200 300
			Banque		

1. On a négligé ici la TVA portant sur les frais sur titres et on a repris la solution traditionnelle du passage en charges.

3 L'évaluation des sorties de titres de placement dans les comptes individuels

Les actions ou les obligations d'une même entreprise peuvent être achetées à différents moments et donc à différents prix ; lorsqu'une partie d'entre elles sont revendues, le problème est de savoir comment on procèdera pour évaluer ces cessions. L'article 332-9 renvoie à ce propos aux règles de sorties concernant les titres immobilisés qui sont elles-mêmes réglementées par l'article 332-2 du PCG. Rappelons que l'article 332-2 donne la possibilité aux entreprises d'opter pour évaluer les sorties :

- soit pour la méthode du coût d'achat moyen pondéré ;
- soit pour la méthode FIFO.

Les méthodes de calcul et de comptabilisation des cessions de titres immobilisés ont été étudiées au chapitre 33. Le lecteur voudra bien se reporter à ce chapitre.

Section

2

L'INVENTAIRE DES TITRES DE PLACEMENT

On distinguera le principe et son exception.

Le principe

L'article 332-9 du PCG renvoie à l'article 332-3 du même PCG concernant les titres immobilisés ; en conséquence et en principe, les titres de placement sont évalués à l'inventaire, à la valeur actuelle, lorsque celle-ci est inférieure au coût.

La valeur actuelle est :

- le cours de la bourse (net des frais de cessions) lorsqu'il s'agit de titres cotés¹ ;
- la valeur probable de négociation lorsqu'il s'agit de titres non cotés.

Conformément à la règle générale de l'article 322-2, la « comparaison entre la valeur actuelle et la valeur nette comptable est effectuée *élément par élément* » ; c'est dire qu'en principe, il n'est pas possible de compenser des pertes potentielles sur un titre A par des plus-values potentielles sur un titre B.

La solution retenue est donc pratiquement celle du plus bas du coût et de la valeur de marché.

1. En ce sens Méthodologie CC 21122.

L'exception

L'article 332-9 du PCG concernant l'évaluation des titres de placement renvoie à l'article 332-7 du même PCG, c'est-à-dire à une exception aux règles générales : « par exception à la règle d'évaluation élément par élément..., en cas de baisse anormale et momentanée des titres... cotés... l'entité n'est pas obligée de constituer, à la date de clôture de l'exercice, de provision à concurrence des plus-values latentes normales constatées sur d'autres titres ».

Cette exception apporte une atténuation (anormale) au principe de prudence qui anticipe l'application de la juste valeur aux comptes individuels.

Remarque

La COB (Bull. n° 209, décembre 1987, et n° 243, janvier 1991) avait estimé que les valeurs mobilières de placement cotées¹ « de façon régulière sur un marché organisé », « peuvent être considérées comme un ensemble de biens fongibles dont la valeur d'utilité, c'est-à-dire le prix de vente, peut être déterminée de façon globale au bilan, avec dépréciation à hauteur de l'éventuel excédent global des moins-values sur les plus-values ».

Cette exception offrait encore plus la possibilité de pratiquer une évaluation favorable aux actionnaires boursiers, alors que le texte réglementaire de base, qui interdit la compensation des moins-values potentielles, se situe dans l'optique extrême de protection des créanciers.

Mais la COB a dû abandonner sa doctrine, en raison de son caractère illégal.

1 La comptabilisation des évaluations à l'inventaire

Les dépréciations des valeurs mobilières de placement par rapport à leur valeur d'entrée font l'objet en France de dépréciations ; ces dépréciations sont toujours considérées comme ayant un caractère financier ; elles sont enregistrées :

- au débit du compte de charges 686 « DAP – charges financières » ;
- au crédit du compte d'actif (négatif) 590 « Provisions pour dépréciation des valeurs mobilisées de placement ».

Les provisions pour dépréciation sont diminuées (reprises partiellement) si la moins-value potentielle constatée se réduit.

La reprise, partielle ou totale des provisions s'effectue en :

- débitant le compte 590 ;
- créditant le compte de produits financiers 786 « Reprises sur amortissements et provisions (RAP) ».

Les provisions pour dépréciation sont annulées lorsque :

- les titres dépréciés ont été cédés au cours de l'exercice (voir à ce sujet le chapitre 29) ;
- la valeur d'inventaire des titres dépréciés devient supérieure à la valeur d'entrée.

1. À l'exception des titres émis par la société et détenus par elle.

Section

3

LA RÉGLEMENTATION FISCALE

1 Régime fiscal applicable aux titres détenus par les entreprises imposées à l'IR (impôt sur le revenu)

Les entreprises individuelles et les sociétés de personne imposables à l'IR (catégorie BIC) bénéficient de l'application du régime des plus ou moins-values professionnelles, ce qui a pour conséquence que :

- les dotations aux provisions pour dépréciation des VMP sont assimilées à des moins-values fiscales à long terme ;
- les reprises de provisions sont assimilées à des plus-values fiscales à long terme.

2 Régime fiscal applicable aux titres détenus par des sociétés imposées à l'IS

Il convient de distinguer :

- les titres de placement émis par les OPCVM (autres que les OPCVM français et européens dont l'actif est constitué à 90 % par des actions).

Ces titres sont évalués fiscalement par rapport à leur cours de clôture même si celui-ci est supérieur à la valeur comptable de façon à prendre en compte l'ensemble des plus-values et des moins-values latentes : le solde net positif ou négatif est alors fiscalement imposable ou déductible.

En conséquence, les dotations aux provisions *comptables* comptabilisées en charge au titre de cette catégorie de valeurs ne sont pas déductibles et doivent être réintégrées fiscalement ;

- les autres titres de placement.

Les dotations aux provisions et les reprises de provisions comptables constituent des éléments du résultat fiscal, base de l'IS au taux normal.

Section

4

COMPARAISON AVEC LES NORMES IFRS

La solution française de référence (en matière de comptes individuels) reste, malgré certaines inflexions, une solution de type « prudentiel » (hostilité à la comptabilisation des plus-values potentielles). À l'inverse, l'IAS 39 prévoit l'**obligation** de valoriser les titres de placement à court terme (cotés ou non) à la juste valeur et de comptabiliser les plus-values potentielles en résultat (voir le chapitre 24 pour une discussion des avantages et inconvénients de cette position). Rappelons que cette position s'applique à partir de 2005 en matière de comptes consolidés (car il ne s'agit pas ici d'une application facultative de l'option juste valeur mais d'un régime de base du traitement des opérations à court terme).

LES COMPTES DE CHARGES ET DE PRODUITS

L'objectif de ce chapitre est d'étudier les principaux comptes de charges et produits. La présentation de ces charges et produits dans le compte de résultat est reportée au chapitre 43.

On étudiera d'abord les concepts de charges et produits dans les comptes individuels, leur codification ; on terminera par une présentation du cas posé par les comptes consolidés.

Section 1	■	Le concept de charges et produits dans les comptes individuels
Section 2	■	La codification des charges et des produits dans les comptes individuels
Section 3	■	Les comptes de charges dans les comptes individuels
Section 4	■	Les comptes de produits dans les comptes individuels
Section 5	■	Les comptes de charges et produits dans les comptes consolidés

Section

1

LE CONCEPT DE CHARGES ET PRODUITS DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

La France a une position originale par rapport aux autres pays pour trois raisons principales :

- premièrement, elle définit les produits comme la production globale (vendue et stockée) alors que la majorité des pays du monde (notamment les pays anglo-saxons, la Chine et la Russie) les définissent comme la production vendue¹ (voir le chapitre 7). Cette définition des produits entraîne une définition spécifique des charges : les charges sont les consommations relatives à la production globale ;
- deuxièmement, les charges sont obligatoirement classées par nature, alors que dans la majorité des pays du monde (notamment dans les pays anglo-saxons, en Chine et en Russie) les charges sont prioritairement classées par fonction (voir le chapitre 7) ;
- troisièmement, les comptes de charges par nature sont agencés de manière à permettre le calcul de la valeur ajoutée produite. La France est le seul grand pays industrialisé à posséder cette particularité² (voir les raisons au chapitre 2).

Il est vrai qu'une lecture superficielle des grandes rubriques de comptes ne révèle pas immédiatement l'originalité de la conception française. En effet le PCG distingue fondamentalement quatre catégories de comptes de charges et de produits :

- les comptes de charges d'exploitation et de produits d'exploitation ;
- les comptes de charges financières et de produits financiers ;
- les comptes de charges exceptionnelles et de produits exceptionnels ;
- les comptes de participation des salariés et d'impôt sur les bénéfices.

Les deux premières rubriques de compte laissent apparaître une classification par fonctions. Mais ces fonctions sont sommaires : la fonction exploitation n'est pas analysée, comme dans les « véritables » classifications par fonctions en fonction production, commerciale, administrative.

La troisième rubrique de comptes permet de distinguer les éléments du résultat exceptionnel.

1. L'Allemagne offre le choix à ses entreprises entre le *Gesamtkostenverfahren* (produits définis sur la base de la production globale) et le *Umsatzkostenverfahren* (produits définis sur la base de la production vendue) ; dans le *Gesamtkostenverfahren*, les charges sont classées par nature, dans le *Umsatzkostenverfahren*, elles sont classées par fonction.

2. Il est fréquent qu'en Allemagne les entreprises montrent dans leurs plaquettes la valeur ajoutée et sa répartition. Cependant les comptes de charges par nature, en Allemagne, ne sont pas spécifiquement conçus, comme en France, pour calculer la valeur ajoutée.

La quatrième rubrique regroupe des éléments qui ne sont ni en exploitation, ni en exceptionnel comme l'impôt sur les résultats (qui frappe tous les éléments par opposition au résultat courant qui résulte des deux premières rubriques de comptes).

Section

2

LA CODIFICATION DES CHARGES ET DES PRODUITS DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

Les charges sont inscrites au débit des comptes de la classe 6. Les produits sont inscrits au crédit des comptes de la classe 7. Le tableau suivant présente, schématiquement, les principaux comptes de charges et de produits avec leur contrepartie habituelle.

Tableau 33.1 – *Tableau des comptes de charges*

	Débit : comptes de charges	Crédit
Consommations intermédiaires	60. Achats (sauf 603)	} 401. Fournisseurs
	603. Variations de stock	
	61. Services extérieurs	
	62. Autres services extérieurs	
Charges composant la valeur ajoutée brute	63. Impôts et taxes	44. État
	64. Charges de personnel	{ 42. Personnel
	65. Autres charges de gestion courante	{ 43. Sécurité sociale
		45. Groupe et associés
	66. Charges financières	512. Banque
	68. Dotations aux amortissements et aux provisions	crédit des comptes d'amortissement et de provision
	691. Participation des salariés	42. Personnel
	695. Impôt sur les bénéfices	44. État
	67. Charges exceptionnelles	46. Créiteurs divers

Nous avons rejeté en dernière ligne les charges exceptionnelles pour montrer que les comptes 63 à 695 regroupent les charges rentrant¹ dans la valeur ajoutée brute alors que les comptes 60 à 62 regroupent les comptes composant les consommations intermédiaires.

1. Pour obtenir la valeur ajoutée totale, il faudrait, pour l'essentiel, rajouter le résultat, non considéré comme une charge, on l'a vu, par celui qui a le pouvoir de concevoir la comptabilité (voir le chapitre 2).

Tableau 33.2 – *Tableau des comptes de produits*

	Crédit : comptes de produits	Débit
Production {	70. Ventes 71. Production stockée 72. Production immobilisée	} Clients
	74. Subventions 75. Autres produits de gestion courante	44. État 45. Groupe et associés
	76. Produits financiers	512. Banque
	78. Reprises sur amortissements	Débit des comptes d'amortissement et de provision
	79. Transferts de charges	
	77. Produits exceptionnels	46. Débiteurs divers

Remarques

Les comptes de charges d’exploitation et de produits d’exploitation ne se suivent pas toujours à cause de la place particulière des charges et produits concernant les amortissements et provisions :

- charges d’exploitation : comptes 60 à 65 puis 68 ;
- produits d’exploitation : comptes 70 à 75 puis 78.

Les comptes de la fonction financière se terminent par un 6 placé en deuxième position (66 pour les charges financières et 76 pour les produits financiers).

Les comptes de nature exceptionnelle se terminent par un 7 en deuxième position (67 pour les charges exceptionnelles et 77 pour les produits exceptionnels).

Section

3

LES COMPTES DE CHARGES
DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

Nous reprendrons l’ordre du tableau de la section 2.

1 Les achats et de variations de stock (comptes 60)

À eux seuls les achats comptabilisés dans les comptes 60 (sauf 603) ne sont pas des charges (bien que l’habitude s’est prise en France de dire que les achats sont des charges) ; la véritable « charge d’achat », ce sont les achats corrigés de la variation des stocks d’approvisionnement et de marchandise inscrite au compte 603¹.

1. Le système de l’inventaire intermittent masque cette réalité en cours d’exercice ; en fin d’exercice, par contre, on voit bien qu’il faut corriger les achats (de la variation des stocks) pour obtenir la « vraie charge ».

L'étude détaillée des achats a été faite au chapitre 34. L'étude détaillée des variations de stocks a été faite au chapitre 35.

2 Les comptes de charges externes (comptes 61 et 62)

Les comptes de charges externes regroupent l'essentiel (pour la nuance voir infra) des services fournis par des prestataires extérieurs à l'entreprise. La ventilation en deux comptes (61 et 62) a été choisie pour permettre une ventilation suffisamment fine (eu égard au grand nombre d'éléments concernés).

• Compte 611. Sous traitance générale

Seuls sont inscrits ici les frais payés à des tiers, qui travaillent pour le compte de l'entreprise et selon un cahier des charges préétabli (définition de la sous traitance) concernant des opérations *n'entrant pas dans le coût de production* des produits.

Les frais de sous traitance concernant des achats de services (matériels ou immatériels) qui sont directement incorporés au coût de production des produits sont comptabilisés au débit des comptes d'achat 604 et 605 : « Achats de sous traitance »¹.

Exemples

Une étude de mise en place d'un progiciel de gestion financière effectuée par une société conseil en information sera comptabilisée au débit du compte 611.

La mise au point et la fabrication de pièces détachées par des sous traitants pour le compte d'une firme de l'industrie automobile sera comptabilisée au débit des comptes 604 ou 605 :

- 604 pour la partie mise au point,
- 605 pour la partie fabrication.

La distinction des deux catégories de sous traitance et la distinction des deux groupes de compte est critiquée par certains qui y voient l'intrusion d'une classification fonctionnelle (fonction production – fonction administrative) au sein des charges par nature. Certains spécialistes en analyse financière regroupent toutes les charges de sous traitance pour (mieux) voir leur importance et déceler la stratégie de l'entreprise.

• Compte 612. Redevances de crédit-bail

L'étude détaillée du crédit-bail est faite au chapitre 29.

Rappelons que dans les comptes individuels français, il est interdit d'activer les biens loués en crédit-bail (tant que l'option d'achat n'a pas été levée) : les loyers

1. Le compte 604 concerne les « achats d'études et de prestations de services ; le compte 605 concerne les « achats de matériel, équipements et travaux ».

« redevances » sont donc passés *en bloc* en charge au débit du compte 612 « Redevances de crédit-bail.

• **Compte 613. Locations**

Le PCG distingue les comptes 6132 « Locations immobilières » et 6135 « Locations mobilières ».

NB : Les charges de loyers portant sur des voitures particulières ne sont déductibles fiscalement que lorsqu'elles n'excèdent pas certains montants ; ces loyers sont cependant passés en charge en comptabilité puis réintégrés pour la déclaration fiscale.

• **Compte 615. Entretien et réparations**

Le PCG ne fait pas de distinction entre ces deux conceptions.

La doctrine estime que l'entretien est préventif (conservation des biens) alors que la réparation est destinée à remettre les biens en état d'utilisation. Les dépenses d'entretien et de réparation ne constituent des charges que si elles n'augmentent pas la valeur ou la durée de vie des biens concernés, sinon elles constituent des immobilisations (voir le chapitre 28).

• **Compte 616. Primes d'assurance**

Ce compte concerne notamment :

– les primes d'assurance versées pour le versement d'un capital en cas de décès d'un collaborateur « clef » de l'entreprise,

NB : le fisc n'admet la déductibilité de ces primes qu'au moment du décès du collaborateur.

- les primes d'une assurance-vie ou responsabilité civile contractée au profit du personnel de l'entreprise,
- les primes d'assurance des risques d'atteinte à l'environnement,
- les primes d'assurance des pertes d'exploitation,
- les primes pour assurance obligatoire dommages construction.

• **Compte 617. Études et recherches**

Nous avons montré (chapitre 31) que dans les comptes individuels, les frais d'études et recherches sont généralement passés en charge au compte 617.

NB : Les fournitures découlant des études et recherches sont également inscrites à ce compte.

• **Compte 618. Services extérieurs divers**

Il s'agit de la « Documentation générale » (compte 6181) de la « Documentation technique » (Compte 6183) et des « Frais de colloques, séminaires, conférences » (Compte 6185).

• **Compte 621. Personnel extérieur à l'entreprise**

Le PCG distingue :

- le « Personnel intérimaire », fourni par des entreprises de location de personnel (compte 6211) ;
- le « Personnel détaché ou prêté à l'entreprise » par une autre entreprise du groupe.

Remarque

Juridiquement, ces catégories de personnel ne font pas partie de l'entreprise : il est donc logique de les inscrire en charges « externes » et non en charges de personnel. Par contre, si l'on désire connaître l'ensemble des « forces de travail » qui travaillent pour l'entreprise, il est logique de regrouper le personnel extérieur avec le personnel de l'entreprise.

• Compte 622. Rémunérations d'intermédiaires et honoraires

Il s'agit des rémunérations versées à des personnes qui apportent leur concours à l'entreprise sans en être salariés : honoraires de conseils (comptables, juridiques, fiscaux etc...), commissions versées à des intermédiaires non salariés (pour obtenir des marchés à l'exportation par exemple...), etc.

NB : Pour éviter des abus en la matière l'administration fiscale exige que ces rémunérations et honoraires soient déclarés annuellement (sur l'imprimé DAS/2 commun à l'administration fiscale et à la Sécurité sociale).

• Compte 623. Publicité, publications, relations publiques

Avant 2005 les *dépenses de publicité* exceptionnelles pouvaient être étalées (voir le chapitre 30) ; désormais, elles sont passées en charges.

Les *cadeaux d'entreprise* (différents des produits vendus par l'entreprise) sont inscrits en charge au compte 6234 « Cadeaux à la clientèle ». Pour être déductibles *fiscalement* il faut que l'entreprise démontre leur utilité pour l'exploitation¹.

Les *actions de mécénat* sont assimilables à des dons et peuvent être enregistrées soit en charges d'exploitation (au compte 6238) soit en charges exceptionnelles au compte 6713 « Dons et libéralités ».

Fiscalement les dépenses de mécénat sont limitées (voir un cours de fiscalité).

• Compte 624. Transports de biens et transports collectifs du personnel

Les transports (externes) sur achats (compte 6241) sont virés dans les achats (voir le chapitre 33).

Les transports sur ventes sont toujours inscrits au compte 6242.

• Compte 625. Déplacements, missions et réceptions

1. Seule la TVA sur les cadeaux d'entreprise dont la valeur unitaire ne dépasse pas annuellement 30 € TTC par bénéficiaire est récupérable.

Le PCG a prévu trois sous-comptes :

- 6251. « Voyages et déplacements » qui enregistre les frais de transport lorsque le déplacement du personnel ne comporte pas d'autres frais ;
- 6256. « Missions » qui enregistre *l'ensemble* des frais supportés lors des missions (transport, repas, logement...) ;
- 6257. « Réceptions ».

• **Compte 626. Frais postaux et frais de télécommunications**

■ **NB :** Les frais postaux relatifs à des mailing publicitaires sont à porter en frais de publicité.

• **Compte 627. Services bancaires**

Les intérêts (loyer de l'argent) ne doivent pas être inscrits ici, mais au compte 661 ; seuls sont inscrits ici les commissions et autres services bancaires (assujettis à la TVA à la différence des intérêts).

• **Compte 628. Divers**

Sont notamment inscrits ici les cotisations professionnelles (compte 6281 Concours divers) et les frais de recrutement du personnel (compte 6284).

3 Les impôts et taxes (compte 63)

Ce compte ne regroupe pas tous les impôts payés par l'entreprise : n'y figurent pas, notamment, l'impôt sur les bénéfices (compte 69), les taxes sur le chiffre d'affaire, les droits de douane (inscrits dans les frais accessoires sur achats), les impôts de caractère exceptionnel et rappels d'impôt (compte 67) et les taxes constituant un élément du coût d'acquisition des immobilisations (taxe locale d'équipement, par exemple).

Ce compte regroupe essentiellement des taxes et participations assises sur les salaires, la taxe professionnelle, les taxes foncières, la taxe sur les véhicules des sociétés, la contribution sociale de solidarité et d'autres impôts et taxes particuliers.

3.1 Les taxes et participations assises sur les salaires

➤ ***La taxe sur les salaires (compte 6311)***

Elle est due par les entreprises non assujetties à la TVA ou assujetties sur moins de 90 % de leurs recettes. Les entreprises partiellement assujetties à la TVA n'acquittent la taxe qu'en proportion du chiffre d'affaires non soumis à la TVA. La base d'imposition est constituée par le montant brut des rémunérations payées, y compris les avantages en nature.

L'imposition varie en fonction du montant des rémunérations individuelles. Au 1^{er} janvier 2002, les tranches étaient les suivantes :

RI < 6 563 €	4,25 %
6 563 € < RI < 13 114 €	8,50 %
R > 13 114 €	13,60 %

► *La taxe d'apprentissage (compte 6312)*

Sont assujetties à cette taxe les entreprises qui exercent une activité commerciale industrielle artisanale, ainsi que, quel que soit leur objet, les sociétés et autres personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés.

La base du calcul de la taxe est identique à celle retenue en matière de cotisations de SS ; le taux de la taxe est de 0,5 %. Les entreprises assujetties peuvent se libérer de leur obligation de deux façons :

- soit par un versement direct à la recette des impôts ;
- soit en effectuant des « versements libératoires » en faveur de l'apprentissage ou la formation :
 - subvention à des écoles (dans ce cas ces versements sont comptabilisés au débit du compte 6335, « Versements libératoires ouvrant droit à l'exonération de la taxe d'apprentissage ») ;
 - formation directe d'apprentis (dans ce cas les dépenses sont comptabilisées dans les divers comptes de charge par nature : salaires, etc.).

Les versements libératoires ne sont pris en compte que s'ils interviennent avant le 1^{er} mars de l'année suivante. Le paiement du solde entre la taxe due et les versements libératoires doit être effectué avant le 5 avril de l'année suivant celle du paiement des salaires.

► *La participation des employeurs à la formation professionnelle continue (compte 6313)*

Cette participation est due pour tous les employeurs, quels que soient l'activité exercée, la forme juridique et le régime d'imposition.

La base de calculs est identique à celle retenue en matière de cotisations de Sécurité sociale.

Le taux de la participation diffère selon le nombre d'employés :

- moins de 10 salariés : 0,15 % ;
- au moins 10 salariés : 1,50 %.

Comme en matière de taxe d'apprentissage, certaines dépenses de formation sont libératoires, à condition d'être payées au cours de l'année du paiement des salaires servant de base au calcul de la participation : ces dépenses libératoires sont enregistrées dans les divers comptes de charges par nature appropriés (charges de person-

nel, loyers, honoraires des enseignants, etc.). La différence entre la participation due et les dépenses libératoires est versée à l'État avant le 5 avril de l'année suivante, celle du paiement des salaires est comptabilisée au débit du compte 6313.

► ***La participation des employeurs à l'effort de construction (compte 6334)***

Les employeurs occupant au minimum dix salariés sont soumis à l'obligation d'investir dans la construction de logements, à titre de participation à l'effort de construction, une fraction des salaires qu'ils ont payés au cours de l'année précédente.

La taxe de calcul de la participation est alignée sur celle des cotisations de sécurité sociale.

Le montant des sommes à investir chaque année est égal à 0,45 % des salaires payés au cours de l'année civile précédente, un neuvième de cette somme étant réservé au financement du logement des travailleurs immigrés.

Les entreprises concernées peuvent remplir leur obligation de plusieurs façons :

- en investissant directement dans la construction de logements, destinés à être loués à leurs salariés (les sommes sont débitées au compte 233183 « Constructions – Autres ensembles immobiliers » affectés à des opérations non professionnelles) ;
- en accordant des prêts immobiliers à leurs salariés (compte 2743 « Prêts au personnel ») ;
- en versant les sommes correspondantes à des organismes collecteurs habilités (compte 6334).

Les employeurs doivent produire, avant le 16 avril de l'année suivant celle durant laquelle les investissements ont été accomplis, une déclaration spéciale détaillant les sommes consacrées à la participation.

En cas d'insuffisance ou d'absence d'investissement, les employeurs doivent payer à l'État une cotisation de 2 % calculée sur le montant des salaires de référence.

3.2 La taxe professionnelle (compte 63511)

Cette taxe est due, en principe, par toutes les personnes physiques ou morales qui exercent en France, à titre habituel, une activité professionnelle non salariée.

La base d'imposition est constituée par le total de deux éléments :

- la valeur locative des immobilisations corporelles utilisées (y compris dans le cadre d'un crédit-bail ou d'une location) pour les besoins professionnels ;
- une fraction du montant de salaires (18 %) versés pendant l'année de référence, pour la généralité des contribuables, ou, pour certaines activités (professions libérales) une fraction (10 %) du montant des recettes TTC.

La « période de référence » est constituée par l'avant dernière année précédant celle de l'imposition ou, le cas échéant, pour les immobilisations et les recettes, par le dernier exercice de douze mois clos au cours de cette même année s'il ne coïncide pas avec l'année civile.

Comme la taxe professionnelle, en tant qu'impôt local, est établie à l'initiative de chaque commune, son taux peut varier considérablement selon les communes et les années.

3.3 Les taxes foncières (compte 63512)

Ce sont aussi des impôts locaux dont le taux d'impôt est déterminé par les communes.

La base de l'imposition est constituée par le revenu cadastral égal à la valeur locative des propriétés (diminuée d'un abattement forfaitaire de 50 %).

3.4 La taxe sur les véhicules des sociétés (compte 63514)

Il s'agit d'une taxe due chaque année par les sociétés au titre des voitures *particulières* possédées ou utilisées (louées) au cours d'une période allant du 1^{er} octobre de chaque année au 30 septembre de l'année suivante.

Le niveau de la taxe dépend de la puissance des véhicules ; en l'an 2000, elle était de :

- 5 880 F pour les voitures de 7 CV et moins ;
- 12 900 F pour les voitures de 8 CV et plus.

Ces montants sont à multiplier par le nombre de voitures particulières utilisées au premier jour de chaque trimestre civil.

La taxe est à déclarer et à verser spontanément en une seule fois avant le 30 novembre.

NB : Fiscalement la taxe n'est pas déductible par les sociétés relevant de l'impôt sur les sociétés ; elle l'est, par contre, par les sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés.

3.5 La contribution sociale de solidarité (compte 6371)

Cette contribution, versée à l'ORGANIC, est due par les sociétés dont le chiffre d'affaires hors taxes est au moins égal à cinq millions de francs.

Le taux est fixé à 0,13 %. Le montant à payer au titre d'une année donnée est fixé d'après le chiffre d'affaires déclaré au cours de l'année civile précédente ; il est payé en deux versements (au plus tard le 15 avril et le 15 juin).

NB : Fiscalement la contribution sociale de solidarité est déductible.

3.6 Les autres impôts et taxes

Il s'agit notamment :

- de la contribution sociale de solidarité à la charge des sociétés (compte 6371) ;
- de diverses taxes perçues par les organismes publics internationaux, etc.

4 Les charges de personnel (compte 64)

Ces charges sont étudiées au chapitre 38.

Elles concernent :

- les rémunérations du personnel (salaires et traitements au compte 464) ;
- les charges de Sécurité sociale et de prévoyance (cotisations sociales à la charge des employeurs : compte 645) ;
- les cotisations personnelles de l'exploitant (compte 646) ;
- les autres charges de personnel (compte 648).

5 Les autres charges de gestion courante (compte 65)

Ce sont essentiellement :

- les redevances pour concessions, brevets, licences, procédés droits et valeurs similaires (compte 651) ;

NB : Économiquement ces charges sont des consommations intermédiaires qui devraient figurer dans les comptes 60-61.

- les jetons de présence (compte 653) ;

Ces jetons constituent la rémunération des administrateurs de sociétés pour leur présence aux conseils d'administration (voir le chapitre 38) ;

- les pertes sur créances irrécouvrables (compte 654) ;

Ces pertes sont des déperditions de valeur ajoutée dues à des problèmes de recouvrement (voir le chapitre 35) ;

- les charges diverses de gestion courante (compte 658).

6 Les charges financières (compte 66)

Ces charges correspondent à la rémunération des prêteurs à l'entreprise qu'il s'agisse de personnes privées ou de banques¹ ; on y trouvait aussi avant 2005 les escomptes accordés par l'entreprise à ses clients (voir le chapitre 33) :

- charges d'intérêts (compte 661) ;
- escomptes accordés (compte 665) ;
- pertes de change (compte 666) ;
- charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement (compte 667) : voir le chapitre 28 ;
- autres charges financières (compte 668).

Remarque

Les commissions bancaires qui correspondent à des services sont inscrites en charges au compte 627 « Services bancaires et assimilés ».

7 Les charges exceptionnelles (compte 67)

Les charges d'exploitation et les charges financières sont considérées en France comme des charges de gestion courante. Les charges inscrites au compte 67 sont au contraire considérées, *a priori*, comme des charges n'appartenant pas à la gestion courante. On trouve parmi elles :

- les charges exceptionnelles sur opération de gestion (671) :

671. Pénalités sur marchés

- 6712. Pénalités, amendes fiscales et pénales
- 6713. Dons, libéralités
- 6714. Créances devenues irrécouvrables dans l'exercice²
- 6715. Subventions accordées³
- 6717. Rappels d'impôt
- 6718. Autres charges exceptionnelles sur opération de gestion⁴

1. Le coût du crédit fournisseur ne figure pas ici : il est inclus dans le coût des achats et services.

2. Si l'entreprise estime que ces pertes sur créances sont de nature exceptionnelle et non de nature courante.

3. Il s'agit de subventions exceptionnelles pour couvrir des déficits ; à ne pas confondre avec les subventions d'exploitation et d'investissement.

4. Sont comptabilisées ici les pertes de sous-activité (voir chapitre 34).

– les autres charges exceptionnelles (compte 678) :

6781. Malis provenant de clauses d'inexécution

6782. Lots (voir le chapitre emprunts)

6783. Malis provenant du rachat par l'entreprise d'actions ou d'obligations émises par elle-même

6788. Charges exceptionnelles diverses.

8 Les dotations aux amortissements et aux provisions¹

Le PCG distingue :

– les dotations aux amortissements et aux provisions – charges d'exploitation (compte 681) :

6811. Dotations aux amortissements sur immobilisations incorporelles et corporelles

6812. Dotations aux amortissements des charges d'exploitation à répartir (voir le chapitre 40)

6815. Dotations aux provisions pour risques et charges d'exploitation (voir le chapitre 39)

6816. Dotations pour dépréciation des immobilisations incorporelles et corporelles²

6817. Dotations aux provisions pour dépréciation des actifs circulants (voir les chapitres 34 et 35)

– les dotations aux amortissements et aux provisions – charges financières (compte 686) :

6861. Dotations aux amortissements des primes de remboursement (voir le chapitre 22)

6865. Dotations aux provisions pour risques et charges financières

6866. Dotations aux provisions pour dépréciation des éléments financiers (voir le chapitre 31)

– les dotations aux amortissements et aux provisions – charges exceptionnelles (compte 687) :

6871. Dotations aux amortissements exceptionnels des immobilisations³

6872. Dotations aux provisions réglementées (voir le chapitre 22)

6875. Dotations aux provisions pour risques et charges exceptionnelles

6876. Dotations aux provisions pour dépréciation exceptionnelle.

9 Participation des salariés – impôts sur les bénéfices et assimilés (compte 69)

Ce compte enregistre les prélèvements sur le résultat au profit de l'État (impôt) ou du personnel (participation des salariés).

1. Voir les chapitres 29 (amortissements) et 36 et 40 (provisions). Rappelons qu'en principe en 2005 la terminologie provision ne s'applique plus aux corrections de postes d'actif pour lesquels il faut parler de dépréciations (chapitre 28) ; mais la terminologie du PCG est en retard d'une bataille.

2. Ces dotations servent à déprécier les immobilisations pour les ramener à leur valeur actuelle (chapitre 29).

3. Ces dotations servent aussi à déprécier les immobilisations pour les ramener à leur valeur actuelle.

691. Participation des salariés aux résultats. Ce prélèvement est obligatoire dans les entreprises employant au moins 50 salariés

695. Impôts sur les bénéfices.

Ce compte ne se rencontre que dans certaines sociétés.

Section
4

LES COMPTES DE PRODUITS DANS LES COMPTES INDIVIDUELS

1 Les produits d'exploitation

1.1 Les ventes (compte 70)

701. Ventes de produits finis : ce compte concerne les ventes de biens fabriqués par l'entreprise

703. Ventes de produits résiduels : ce compte concerne les ventes de déchets et de rebuts de fabrication

706. Travaux et prestations de service : ce compte concerne les ventes de services

707. Ventes de marchandises : ce compte concerne les ventes de biens n'ayant pas subi de transformation dans l'entreprise

708. Produits des activités annexes : ce compte concerne notamment les ports et frais accessoires facturés (chapitre 33) et les bonis sur reprises d'emballages consignés

709. Rabais, remises, ristournes accordés par l'entreprise : ces réductions viennent en déduction des ventes (voir le chapitre 33).

Remarque

Le montant enregistré dans les comptes 70 (déduction faite du compte 709) est appelé chiffre d'affaires.

1.2 Production stockée ou destockage (compte 71)

7133. Variation des en-cours de production de biens

7134. Variation des en-cours de production de services

7135. Variation des stocks de produits.

Sur tous ces comptes, voir le chapitre 34.

1.3 Production immobilisée (compte 72)

Voir le chapitre 28.

1.4 Produits nets partiels sur opérations à long terme (compte 73)

1.5 Les subventions d'exploitation (compte 74)

Ce compte sert à enregistrer les subventions accordées par l'État ou les collectivités publiques pour compenser l'insuffisance du résultat d'exploitation, notamment des prix d'exploitation (cas où l'État impose les prix). Les subventions d'exploitation ne doivent pas être confondues avec les subventions d'équilibre (voir *infra*) et les subventions d'équipement (enregistrées au passif au compte 13).

1.6 Les autres produits de gestion courante (compte 75)

- 751. Redevances pour concessions, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits et valeurs similaires
- 752. Revenus des immeubles non affectés à des activités professionnelles
- 753. Jetons de présence et rémunérations d'administrateurs gérants

Il s'agit des revenus que perçoivent certaines sociétés quand elles sont administrateurs d'autres sociétés

- 754. Ristournes perçues des corporatives (provenant des excédents).

1.7 Les produits financiers (compte 46)

Ce sont les produits dont bénéficie l'entreprise grâce aux prêts qu'elle accorde et aux placements financiers qu'elle effectue.

- 761. Produits de participations
- 762. Produits des autres immobilisations financières
 - 7621. Revenus des titres immobilisés
 - 7626. Revenus de prêts
 - 7627. Revenus des créances immobilisées
- 763. Revenus des autres créances
 - 7631. Revenus des créances commerciales
- 764. Revenus des valeurs mobilières de placement
- 765. Escomptes obtenus (voir le chapitre 35)
- 766. Gains de charge
- 767. Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement (voir le chapitre 32)
- 768. Autres produits financiers

2 Les produits exceptionnels (compte 77)

Ce sont les « symétriques » des charges exceptionnelles.

- 771. Produits exceptionnels sur opération de gestion
 - 7714. Rentrées sur créances amorties
 - 7715. Subventions d'équilibre
- etc.
- 775. Produits des cessions d'éléments d'actif (voir le chapitre 32)
- 777. Quote-part des subventions d'investissements virée au résultat de l'exercice
- 778. Autres produits exceptionnels

3 Reprises sur amortissements et provisions (compte 78)

Ces comptes constituent le symétrique des comptes 68 :

- 781. Reprises sur amortissements et provisions (à inscrire dans les produits d'exploitation)
- 786. Reprises sur provisions pour risque (à inscrire dans les produits financiers)
- 787. Reprises sur provisions (à inscrire dans les produits exceptionnels).

4 Transferts de charge (compte 79)

Ces comptes servent à transférer des charges à l'actif ou d'une zone du compte de résultat à l'autre (voir le chapitre 40) :

- 791. Transfert de charges d'exploitation
- 798. Transfert de charges financières
- 797. Transfert de charges exceptionnels

Section

5

LES COMPTES DE CHARGES ET PRODUITS DANS LES COMPTES CONSOLIDÉS

Les groupes qui doivent établir des comptes consolidés ont le *choix* depuis 1985 entre deux modèles de comptes de résultat (voir le chapitre 45).

- un compte de résultat « traditionnel » (en France) par « nature » ;
- un compte de résultat par *fonctions* inspiré de la pratique anglo-saxonne.

► Avant 2005

Si les groupes choisissaient le modèle par nature, ils pouvaient suivre la classification des charges par nature que nous avons présentée.

Par contre, s'ils adoptaient la classification des charges par fonctions (ce qu'ils faisaient de plus en plus souvent), ils se basaient sur une codification propre à leur entreprise (en l'absence de plan comptable national adapté à cet effet) : cette codification, basée sur les fonctions et le système de l'inventaire permanent est très différente et s'apparente à celle utilisée dans les plans comptables et les comptabilités de type « moniste » (voir le chapitre 7).

► À partir de 2005

Les groupes cotés devront suivre les normes IFRS, d'où les conséquences suivantes :

- la classification des charges par fonction est conseillée ;
- la classification des charges par nature est possible mais à condition de mettre les variations de stocks de produits en cours et produits finis en charges et non en produits comme le fait la tradition française.

La tendance vers une présentation de type « anglo-saxon » est donc renforcée (voir le chapitre 45 pour plus de détail).

LES SALAIRES ET TRAITEMENTS

L'enregistrement des rémunérations du personnel et des cotisations sociales suscite des problèmes complexes. On montrera d'abord, à l'aide d'une étude historique et géographique, que cet enregistrement peut être conçu de différentes façons¹. En se situant ensuite dans le contexte des comptes individuels français², on analysera successivement la rémunération du personnel salarié et son enregistrement comptable, l'enregistrement des charges sociales patronales assises sur les salaires, le paiement des salaires et des cotisations sociales, puis l'enregistrement des autres charges sociales patronales. On terminera avec l'étude du cas particulier de la rémunération et des charges sociales de l'exploitant individuel.

Section 1	■	La rémunération du personnel salarié
Section 2	■	L'enregistrement comptable de la rémunération du personnel salarié
Section 3	■	Les charges sociales patronales assises sur les salaires
Section 4	■	Le paiement des salaires et des cotisations sociales
Section 5	■	Les autres charges sociales patronales

1. On fait ici abstraction du problème du choix de la classification des charges par nature ou par fonctions (voir les chapitres 7, 8 et 43).

2. Pour une étude sommaire de l'enregistrement dans le contexte « anglo-saxon » voir le chapitre 7, et aussi le chapitre relatif aux comptes consolidés (compte de résultat par fonctions).

REPÈRES : Éléments historiques

La vision traditionnelle du partage de la valeur ajoutée fait apparaître deux composantes essentielles :

– il y a d'une part des *charges* : charges de personnel, (rémunération du personnel), charges d'intérêts (rémunération des prêteurs) et charges d'impôt (rémunération de l'État) ;

– il y a d'une part un *résidu*, appelé résultat net, qui constitue la rémunération des apporteurs de capitaux propres (propriétaires de l'entreprise ou de parts sociales).

Cyert et March¹, deux économistes américains posent une question apparemment étrange ; pourquoi pas l'inverse, pourquoi les profits ne seraient-ils pas des charges et la rémunération du personnel, par exemple, un résultat ?

En fait, la question est loin d'être naïve ou théorique. On peut montrer facilement, à l'aide d'exemples empruntés à l'histoire internationale ou à l'histoire française de la comptabilité, que le compte de résultat d'une entreprise peut être structuré de façon très différente.

1. Exemples tirés de l'histoire internationale de la comptabilité

Voici deux comptes de résultat qui ont réellement existé pendant une longue période au ^{xx}e siècle.

Exemple 1		Exemple 2	
Produits	Ventes	Produits	Ventes
Charges {	Consommation de matières Charges externes (services) Charges d'intérêts Charges d'impôt	Charges {	Consommation de matières Charges externes (services) Charges salariales
Résultat net		Résultat net	

- Le premier est celui de la Yougoslavie de l'époque de Tito ; dans un pays qui, à l'époque, essayait de mettre en place une conception autogestionnaire de l'économie de marché, la rémunération du personnel (des travailleurs associés comme on disait) n'était pas des charges mais constituait le résultat (à distribuer pour la part nécessaire à la consommation et à mettre en réserve pour l'autre).
- Le second est celui de l'ex URSS. Les intérêts et les impôts ne sont pas des charges ; ceci vient du fait que le résultat représente le revenu de l'État : dans cette perspective, les intérêts et les impôts forment le revenu.

2. Exemples tirés de l'histoire française de la comptabilité

Les exemples précédents étaient relatifs à des régimes économiques hostiles au capitalisme ; mais même dans le cadre du système capitaliste, on observe des évolutions et des variantes de la présentation du compte de résultat. Prenons l'exemple français et comparons les comptes de résultat types en 1850, en 1950 et en 2000.

1. In *Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, 1963, p. 30.



	1850	1950	2000
Produits	Ventes	Ventes	Ventes
Charges	Consommation de matières	Consommation de matières	Consommation de matières
	Charges externes (services)	Charges externes (services)	Charges externes (services)
	Charges salariales	Charges salariales	Charges salariales
	Charges d'intérêt	Charges d'intérêt	Autres charges de personnel
	Charge de coût du capital	Charges d'impôt	Charges d'impôt
	Résultat net	Résultat net	Résultat net

En 1850, il n'y avait pas d'impôt dans les charges de l'entrepreneur (les premiers impôts systématiques sur le résultat des entreprises sont apparus en 1917 pour financer la « Grande guerre ») ; par contre, très souvent, il y avait en charge une rémunération minimale des capitaux propres (5 % par exemple) ; le capitaliste de l'époque considérait que le vrai résultat était le profit pur après prise en compte d'une rémunération « normale » des capitaux propres (ce qu'on appelle aujourd'hui le coût du capital).

En 1950, sous l'influence des autorités fiscales, qui ne l'admettent pas, le coût du capital a disparu des charges en comptabilité générale ; il subsiste cependant souvent, en comptabilité analytique (cette comptabilité secrète est le véritable successeur de la comptabilité dynamique du xix^e siècle) sous la forme de « charges supplétives ».

En 2000, nouveau changement : alors qu'en 1950 les charges de personnel ne comprenaient que les charges du personnel salarié au sens strict (personnel lié à l'entreprise par un véritable lien de dépendance) elles comprennent au début du xxi^e siècle d'autres « charges de personnel » :

- la rémunération de dirigeants qui juridiquement sont des mandataires et non des salariés de l'entreprise.
- la rémunération du conjoint de l'exploitant individuel alors qu'« il est clair que l'époux qui travaille avec son conjoint n'en est pas le subordonné » (P. Didier, *Droit commercial*, t. 1, Themis, 1997, p. 355),
- parfois, même, la rémunération du travail de l'exploitant, alors que cette dernière n'est pas considérée (ni juridiquement ni fiscalement) comme une charge salariale mais comme un élément du profit.

Comment expliquer cette mutation du concept comptable de charges de personnel ? Les analystes de la question énoncent deux raisons essentielles :

- le désir des dirigeants et entrepreneurs de bénéficier du statut social et fiscal des salariés ;
- le désir de ces mêmes catégories sociales de réduire la masse de profit qui apparaît en comptabilité.

De cette brève introduction historique, on peut tirer les conclusions suivantes :

- les concepts de charge et de résultat sont *subjectifs* : ils dépendent de la *vision* qu'imprime à la comptabilité une personne dominante ; si les apporteurs de capitaux propres ont le pouvoir, pour eux, les rémunérations des salaires sont des charges ; si les « salariés » ont le pouvoir c'est l'inverse ;





– un même concept peut représenter des réalités différentes à différentes périodes, dans un système économique donné¹.

Nous nous situerons désormais dans le cadre du système capitaliste français.

1. Il est intéressant de noter que le code de commerce distingue bien, dans les charges, les rémunérations du personnel des rémunérations des dirigeants (DC 15) alors que le plan comptable « noie » les rémunérations des dirigeants dans les rémunérations du personnel (au compte 641).

Section

1

LA RÉMUNÉRATION DU PERSONNEL SALARIÉ¹

Il faut distinguer le salaire brut, avant déduction de certaines retenues, du salaire net, après déduction de ces retenues.

1 Le salaire brut

Il englobe le salaire de base (mensuel ou horaire), les heures supplémentaires et les accessoires du salaire.

Les accessoires du salaire comprennent :

– *des gratifications.*

Ce sont des versements de primes bénévoles ou contractuelles : primes d'ancienneté, d'assiduité, de vacances, de bilan, de fin d'année, de treizième mois, etc ;

– *des indemnités².*

Ce sont des versements qui comprennent des frais supportés par les salariés à l'occasion de leur travail ou des compensations de désagréments liés aux conditions de travail.

Exemples de compensations de frais : remboursement de frais de transport, de repas, etc.

Exemples de compensations de désagréments : primes de travail de nuit, de dépaysement, de travail le dimanche, de détachement à l'étranger, de salissure, de danger, etc. ;

1. On entend par personnel salarié celui qui a signé un contrat de travail.

2. À proprement parler ces indemnités, simples remboursements, ne constituent pas un élément du salaire et ne sont pas assujetties aux cotisations sociales (sauf si elles dépassent les dépenses effectives).

– *des avantages en nature.*

Exemples : logement, repas, véhicules, habillement, etc.

Résumé

	Salaire de base
+ Heures supplémentaires	
+ Gratifications (Primes)	
+ Indemnités	
+ Avantages en nature	
	= Salaire brut

2 Les retenues sur salaires

Elles englobent les cotisations salariales dues à la Sécurité sociale, les cotisations salariales d'assurance chômage, la contribution sociale généralisée (CSG)¹, les cotisations de retraite complémentaire obligatoire, les avances et acomptes sur salaires, les oppositions sur salaires.

2.1 Les cotisations salariales dues à la Sécurité sociale (cotisations sociales)

Il y a trois cotisations : les cotisations d'assurance maladie, d'assurance veuvage et d'assurance vieillesse.

Ces cotisations sont recouvrées par l'URSSAF (Union de recouvrement de Sécurité sociale et d'allocations familiales).

2.2 Les cotisations salariales d'assurance chômage

Ce régime d'assurance chômage est géré par les ASSEDIC (Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce) regroupées dans l'Unedic (Union nationale pour l'emploi dans l'industrie et le commerce).

2.3 La contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS)

Ces prélèvements ont été institués pour permettre de financer le déficit de la Sécurité sociale. Ils sont versés à l'URSSAF.

2.4 Les cotisations de retraite complémentaire obligatoire

Les salariés relevant du régime général de la Sécurité sociale doivent être affiliés à un régime complémentaire de retraite.

1. La particularité de ce prélèvement, c'est qu'il est non déductible (fiscalement) des revenus imposables du salarié.

Les retraites complémentaires des *non-cadres* sont gérés par diverses caisses toutes adhérentes à l'ARRCO (Association des régimes de retraites complémentaires).

Les retraites complémentaires des *cadres* sont gérées par des caisses adhérentes à l'AGIRC (Association générale des institutions de retraites des cadres).

2.5 Les avances et acomptes sur salaires

Les acomptes sont des sommes versées aux salariés avant la date normale du paiement du salaire mais qui correspondent au travail déjà effectué.

Les avances sont aussi versées avant la date normale de paiement mais ne correspondent pas au travail effectué.

2.6 Les oppositions sur salaires

Ce sont des retenues sur salaires effectuées par l'employeur en vertu d'une décision de justice (saisie arrêt sur salaire sur demande de créanciers par exemple).

3 Le salaire net

Il s'obtient en effectuant le calcul suivant :

Salaire de base
– Cotisations salariales de Sécurité sociale – Cotisation salariale d'assurance chômage – Contributions au déficit de la Sécurité sociale (CSG et CRDS) – Cotisations de retraite obligatoire – Avances et acomptes sur salaires – Oppositions sur salaires
= Salaire net

Section

2

L'ENREGISTREMENT COMPTABLE DE LA RÉMUNÉRATION DU PERSONNEL SALARIÉ

Dans les comptes individuels français, la paye est une charge enregistrée au débit d'un compte de charges par nature par le crédit de divers comptes de dettes :

– le compte de charge (débité) est le compte 64 « Charges de personnel ». Ce compte peut être subdivisé en cinq sous comptes :

- 6411. Salaires, appointements et commissions de base
- 6411. Heures supplémentaires sur salaires
- 6413. Primes sur appointements
- 6413. Gratifications
- 6414. Indemnités

– les comptes de dettes (crédités) sont les comptes :

- 431. URSSAF (dettes à l'égard de l'URSSAF)
 - 4371. ASSEDIC (dettes à l'égard des ASSEDIC)
 - 4372. Caisse de retraite des cadres
 - 4373. Caisse de retraite complémentaire
- 427. Oppositions
- 421. Rémunérations dues (pour le solde c'est-à-dire le montant net de la paye).

Dans les développements précédents on a enregistré directement le net de la paye au compte 421 ; c'est ce que font beaucoup d'entreprises. Toutefois le PCG demande, en principe, de procéder autrement, en deux temps :

- le compte 421 est d'abord crédité des rémunérations *brutes* à payer au personnel (par le débit des comptes de charges internes) ;
- il est ensuite débité de la quote part des charges sociales incombant au personnel et des retenues diverses par le crédit des comptes de dettes externes.

Nous respecterons ici cette écriture en deux temps.

Exemple

Le livre de paie d'une entreprise fournit les éléments suivants pour un mois¹.

• *Salaire brut*

Salaire	400 000
Heures supplémentaires sur salaires	20 000
Primes sur appointements	10 000
Gratifications sur salaires	5 000
Indemnités	15 000
Total des salaires bruts	450 000

• *Retenues sur salaires*

Cotisations salariales de Sécurité sociale	50 000
Cotisations salariales d'assurance chômage	10 000
Contribution sociale généralisée	30 000
Contribution au remboursement de la dette sociale	2 000
Cotisations de retraite des cadres	15 000
Cotisations de retraite complémentaire	12 000
Oppositions sur salaires	1 000
Total des retenues	120 000

• <i>Salaire net</i> (450 000 – 120 000)	330 000

Écriture de paie

6411	Salaire	400 000	
6411	Heures supplémentaires sur salaires	20 000	
6413	Primes sur appointements	10 000	
6413	Gratifications sur salaires	5 000	
6414	Indemnités	15 000	
421	Rémunérations dues		450 000
	(Enregistrement de la paye brute)		

1. Les chiffres sont donnés à titre d'exemple et ne correspondent pas à la réalité du moment.

421	Rémunérations dues		120 000	
431		URSAFF ¹		82 000
4371		ASSEDIC		10 000
4372		Caisse de retraite des cadres		15 000
4373		Caisse de retraite complémentaire		12 000
427		Oppositions		1 000
	(Enregistrement des retenues sur salaire brut)			

1. 82 000 – 50 000 (cotisations SS) + 30 000 (CSG) + 2 000 (CRDS)

Après ces deux écritures le compte 421 se présente ainsi :

421 Personnel – rémunérations dues

(retenues)120 000		450 000	(brut)
Solde créditeur	330 00		
(à payer)			

Section
3

LES CHARGES SOCIALES PATRONALES ASSISES SUR LES SALAIRES

1 Principes

Pour financer la couverture sociale des personnes employées dans les entreprises, les organismes sociaux français recourent à deux moyens :

- des rétentions sur la paye du personnel (comme nous l'avons vu précédemment) ;
- des prélèvements supplémentaires sur la valeur ajoutée.

Ces prélèvements sont appelés charges sociales « patronales » : en effet, par opposition aux rétentions effectuées sur la paye du personnel, qui ne constituent pas en eux-mêmes une charge « patronale », ces prélèvements constituent des charges qui s'ajoutent aux autres charges et minorent le résultat net des entrepreneurs.

Ces charges sociales comprennent les cotisations patronales de Sécurité sociale, d'assurance chômage, de retraite complémentaire obligatoire, et d'autres charges sociales patronales.

1.1 Les cotisations patronales de Sécurité sociale

Elles sont au nombre de quatre : cotisations d'assurance maladie, d'allocations familiales, d'assurance vieillesse, d'aide au logement, d'accident du travail et versement de transport.

1.2 Les cotisations patronales d’assurance chômage

- On distingue deux types de cotisation :
- des cotisations versées aux ASSEDIC ;
 - une cotisation versée au Fonds National de Garantie des Salaires (FNGS) : ce fonds garantit le paiement des salaires en cas de liquidation de l’entreprise.

1.3 Les cotisations patronales de retraite complémentaire obligatoire.

- On distingue :
- les cotisations versées au titre du régime des cadres ;
 - les cotisations versées au titre du régime des salariés non cadres.

2 Comptabilisation des charges patronales assises sur les salaires

Les charges partronales sont enregistrées au débit du compte de charges 645 « Charges de Sécurité sociale et de prévoyance ».

- La dette correspondante est enregistrée :
- au crédit du compte 431 « Sécurité sociale », ou
 - au crédit du compte 437 « Autres organismes sociaux » (pour le chômage et la retraite).

Exemple

Admettons que pour l’entreprise étudiée précédemment :

- les cotisations patronales de Sécurité sociale s’élèvent à 80 000,
- les cotisations patronales d’assurance chômage s’élèvent à 20 000,
- les cotisations patronales de retraite des cadres s’élèvent à 30 000,
- les cotisations patronales de retraite des salariés non cadres s’élèvent à 80 000.

L’écriture suivante sera passée :

6451	Charges de Sécurité sociale sur salaires et appointements	80 000	
6454	ASSEDIC	20 000	
6453	Caisse de retraite des cadres	30 000	
6453	Caisse de retraite complémentaire	20 000	
431	URSAFF		80 000
4371	ASSEDIC		20 000
4372	Caisse de retraite des cadres		30 000
4373	Caisse de retraite complémentaire		20 000

Section
4

LE PAIEMENT DES SALAIRES
ET DES COTISATIONS SOCIALES

1 Le paiement du salaire net

Il est effectué en fin de mois, en principe par chèque.

421	512	Rémunérations dues	Banque	330 000	330 000

2 Le paiement des cotisations sociales

L'employeur verse ensemble le total des cotisations « ouvrières » et « patronales » dues.

NB : Ces versements sont effectués spontanément par les entreprises à des dates limites variables selon l'importance de l'entreprise.

- le 5 du mois suivant pour les employeurs occupant 400 salariés et plus ;
- le 15 du mois suivant pour les employeurs occupant entre 10 et 400 salariés ;
- le 15^e jour du trimestre suivant pour les employeurs occupant moins de 10 salariés.

Exemple

Cas de l'entreprise étudiée précédemment :

431	URSAFF (82 000 + 80 000)	162 000	
4371	ASSEDIC (10 000 + 20 000)	30 000	
4372	Caisse de retraite des cadres (15 000 + 30 000)	45 000	
4373	Caisse de retraite complémentaire (12 000 + 20 000)	32 000	
512	Banque		269 000
	(Envoi de chèques à divers organismes)		

Section

5**LES AUTRES CHARGES SOCIALES PATRONALES**

Les employeurs financent également le fonctionnement d'institutions sociales notamment :

- le comité d'entreprise¹ ;
- le comité d'hygiène et de sécurité² ;
- la surveillance médicale des salariés³.

Ces versements constituent des charges pour l'entreprise inscrites au débit du compte 647 « Autres charges sociales ».

1 La rémunération et les charges sociales personnelles de l'exploitant individuel

1.1 La rémunération du travail de l'exploitant

Normalement, la rémunération des travaux de l'exploitant *n'est pas une charge* mais un prélèvement sur les résultats (eux-mêmes confondus avec le capital).

Toutefois, le PCG offre la possibilité d'enregistrer comptablement cette rémunération en charges au débit du compte 644 « Rémunération du travail de l'exploitant ».

Cette solution est en contradiction avec la position fiscale qui n'admet pas que les rémunérations de l'exploitant soient des charges : si elle est pratiquée, il faut donc, pour la déclaration *fiscale*, réintégrer la charge au résultat.

1.2 Les cotisations sociales personnelles de l'exploitant

Les exploitants individuels sont obligatoirement affiliés au régime de Sécurité sociale des travailleurs non salariés et versent à ce titre des cotisations d'allocations familiales, d'assurance maladie, et d'assurance vieillesse (calculée selon des règles spécifiques différentes de celles applicables aux salariés).

Le PCG assimile ces cotisations à des charges de personnel enregistrées au débit du compte de charges 646 « Cotisations sociales personnelles de l'exploitant ».

1. Ces deux comités sont obligatoires dans les entreprises comptant au moins 50 salariés.

2. Obligatoire dans toutes les entreprises.

3. *Idem*.

PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Parmi les éléments du *passif* (dont l'étude générale a été faite au chapitre 27) figurent les provisions pour risques et charges que le plan comptable français réuni dans un seul compte (le compte 15 « Provisions pour risques et charges »).

Les provisions pour risques, qui concernent des relations juridiques avec des tiers, se distinguent des provisions pour charges qui sont de nature interne à l'entreprise.

L'IASB refuse les provisions pour charges (chapitre 27) ; le règlement du CRC relatif aux passifs (chapitre 27) s'aligne sur cette position de principe mais ménage à titre transitoire la possibilité de continuer à passer des provisions pour grandes révisions ; les provisions pour charges ne sont donc pas totalement « mortes » et nous ferons une étude séparée de ces deux types de provisions.

Section 1 ■ Les provisions pour risques

Section 2 ■ Les provisions pour charges

Section

1

LES PROVISIONS POUR RISQUES

1 Principes généraux

Le texte le plus ancien est celui du décret comptable :

Les provisions pour risques sont destinées à couvrir des risques « nettement précisés quant à leur objet que des événements survenus ou en cours rendent probables » (DC Art. 8).

La doctrine infère de ce texte huit propositions principales.

- Les provisions pour risques (PR) couvrent des risques d'apparition de *dettes* donc de passifs externes ; elles ne se confondent pas avec les « provisions pour dépréciation » qui, elles, couvrent des risques d'amoindrissement de la valeur d'éléments d'actifs.
- Les PR ne concernent que des éléments affectés d'incertitude dans la *réalisation du risque*.

Lorsque l'incertitude porte uniquement sur le montant de la charge (et non sur sa réalisation) c'est en principe une charge à payer qui doit être constituée, sauf si l'incertitude est telle qu'une provision se justifie¹ : une provision pour risque peut donc concerner une dette certaine mais dont le montant ou l'échéance sont mal connus.

- Les PR ne peuvent être créées que s'il y a une individualisation précise de la nature du risque à prévoir. On ne peut donc créer des provisions pour couvrir des risques indéfinis ou des risques qui concernent l'ensemble de l'entreprise (risque de baisse d'activité, risque général de non recouvrement de créances, etc.). Par contre, on peut créer une provision pour couvrir un risque (par exemple un risque de non recouvrement d'une créance précise).
- Les PR doivent anticiper des dettes dont l'apparition est probable. Il ne suffit pas que cette apparition soit seulement éventuelle (à la différence des éventualités).
- La probabilité du risque doit résulter d'événements en cours à la clôture de l'exercice. Il ne saurait être question de justifier une provision par des événements postérieurs à la clôture de l'exercice. Par contre, si les risques qui *existaient* déjà à la clôture de l'exercice ne sont valablement appréciés qu'entre la date de clôture de l'exercice et celle de l'établissement des comptes, à l'aide par exemple de nouvelles informations, la provision est justifiée.
- Le niveau de la provision doit pouvoir être évalué avec une certaine précision.
- Les provisions sont obligatoirement comptabilisées, même en l'absence de bénéfices, dès lors que les conditions de leur constatation sont réunies.
- Les provisions sont « rapportées au résultat quand les raisons qui les ont motivées ont cessé d'exister » (DC 8).

1. Voir à ce propos le problème des provisions pour retraite.

2 Principes de comptabilisation

2.1 Création de la provision

La création d'une provision pour risques se traduit par le débit d'un compte de charge et le crédit d'un compte de passif.

Le compte de charge débité est, selon la nature du risque, le compte :

- 6815. « Dotations aux provisions pour risques et charges d'exploitation » ;
- 6865. « Dotations aux provisions pour risques et charges financières » ;
- 6875. « Dotations aux provisions pour risques et charges exceptionnels ».

Le compte de passif crédit est le compte 151 « Provisions pour risques » (pour les sous comptes, voir *infra*).

La passation d'une charge entraîne une minoration du résultat et une rétention de fonds (ressources)¹ au sein de l'entreprise. L'inscription au passif témoigne d'une dette à l'égard des tiers.

2.2 Réajustement de la provision

Lorsqu'une provision pour risque a été constituée à la fin d'un exercice N, il est nécessaire de vérifier si elle doit être réajustée à la fin de l'année suivante en fonction d'une nouvelle estimation du risque.

Trois cas peuvent se présenter :

1. Le risque a augmenté : il faut alors comptabiliser une dotation supplémentaire.
2. Le risque a diminué :
 - il faut diminuer le montant de la provision figurant au passif (en débitant le compte 151) ;
 - il faut enregistrer en produit une « Reprise sur provisions » en créditant les comptes « 7815 », « 7865 » ou « 7875 » selon la nature de la provision.
3. Le risque n'a pas varié d'un exercice à l'autre : dans ce cas aucun enregistrement comptable n'est effectué.

1. Ces fonds ne prennent pas forcément la forme de liquidités ; ils peuvent se matérialiser par n'importe quelle sorte d'actif.

2.3 Utilisation et extinction de la provision

Lorsque le risque se réalise :

- la charge réelle correspondant au risque est inscrite normalement dans le compte de la classe 6 approprié ;
- la provision pour risques inscrite au passif du bilan est annulée (débitée) par le crédit d'un compte de reprise de provisions.

Si le risque a été correctement apprécié, le produit résultant de la reprise de provision compense exactement la charge réelle résultant du risque, ce qui fait que dans l'exercice de *réalisation* du risque le résultat est nul ; la charge pèse elle dans l'exercice (antérieur) de *naissance* du risque (principe du rattachement des charges aux produits).

3 Les principaux types de provisions pour risques

Le PCG a prévu, au sein du compte 151 « Provisions pour risques », une série de sous comptes qui classent l'essentiel des types de provisions pour risques :

1511. « Provisions pour litiges »

Elles sont destinées à couvrir les risques pécuniaires encourus par l'entreprise dans des litiges avec des clients, fournisseurs, personnel, etc. Elles concernent tout procès en cours ou en appel.

1512. « Provisions pour garanties données aux clients »

Ces provisions, souvent établies sur des bases statistiques, sont constituées lorsque la charge prévisible résultant des ventes avec garantie présente un caractère significatif.

1513. « Provisions pour pertes sur marchés à terme »

Ces provisions sont relatives à des travaux dits à long terme qui s'étendent sur au moins deux exercices ; elles permettent, à la clôture d'un exercice, d'enregistrer les pertes prévisionnelles sur un contrat dans la mesure où ces pertes provisionnelles dépassent les provisions pour dépréciation qui peuvent être comptabilisées au titre des travaux en cours figurant à l'actif.

1514. « Provisions pour amendes et pénalités ».

1581. « Provisions pour remises en état »

1518. « Autres provisions pour risques »

Ce compte enregistre le coût des obligations de dépollution des sites dégradés par des entreprises (nucléaire etc.).

On trouve ici :

- les « provisions de propres assureurs » constituées par de grandes entreprises qui constituent des provisions pour faire face à des risques non assurés ;
- les « provisions pour indemnités de licenciement » (voir *infra* annexe).

4 Le problème des indemnités de licenciements et des coûts de restructuration

En principe, toutes les charges relatives au licenciement prévisible d'un salarié et de restructuration doivent être provisionnées ; ce principe soulève deux questions fondamentales : à quel moment provisionner et dans quel type de compte (d'exploitation ou exceptionnel).

Des modifications sont intervenues récemment sur ce point.

4.1 À quel moment provisionner, la position avant 2000 ?

À la fin 1999, la doctrine comptable française, la doctrine fiscale française et la doctrine de l'IASB n'étaient pas d'accord sur ce point ; on confrontera ces points de vue en distinguant trois étapes (éventuelles) dans un processus de licenciement¹. Puis on indiquera la teneur des derniers de textes parus en 2000.

► **Hypothèse 1 : la compression du personnel est probable mais non annoncée avant la clôture de l'exercice**

Selon la CNCC (bulletin CNCC n° 105, mars 1997, p. 109-111) un licenciement devient probable *et doit donc être provisionné* dès lors que « la décision est présumée avoir été prise *même si elle n'a pas été notifiée* ». La décision est présumée avoir été prise lorsque des faits concrets comme l'existence de données budgétaires relatives à la compression du personnel existent.

L'IASB, par contre, à propos des provisions pour restructuration, n'admet pas qu'on puisse passer des provisions *avant notification à des tiers* (voir *infra*).

L'administration fiscale française n'admet pas la déductibilité des provisions passées eu égard au caractère éventuel de la décision (sa position est donc proche de celle de l'IASB).

► **Hypothèse 2 : la compression du personnel est annoncée (mais non prononcée) avant la clôture de l'exercice**

Selon la CNCC la passation d'une provision est *requise a fortiori* (puisque'elle l'est déjà dans l'hypothèse précédente).

L'IASB exige également la comptabilisation de la provision dès lors que la compression est annoncée.

1. Les licenciements prévisibles peuvent résulter d'un plan de restructuration. La provision pour indemnités de licenciement sera alors incluse dans une provision plus générale comportant les coûts prévisibles liés à la restructuration.

L'administration fiscale française :

- admet en principe la déductibilité des provisions pour licenciements probables annoncés ;
- mais la récuse, pour des motifs essentiellement budgétaires semble-t-il, pour ce qui concerne les licenciements pour motif économique (sauf s'ils sont prononcés dans le cadre de redressement ou de liquidation judiciaire).

► ***Hypothèse 3 : le licenciement est prononcé avant la clôture de l'exercice***

Selon le CNC (Bulletin n° 36, avril 1978) :

- si le licenciement a été notifié et n'a pas fait l'objet d'un recours, il n'y a pas lieu de passer une provision : il faut comptabiliser une charge de personnel (compte 6414) par le crédit d'un compte de charge à payer ;
- par contre, si le licenciement fait l'objet d'un recours contentieux, il faut comptabiliser une provision.

L'administration fiscale française :

- admet la déductibilité intégrale des charges de personnel ;
- n'admet pas la déductibilité des provisions si elles concernent des licenciements économiques (conformément à la position indiquée précédemment au point 2).

4.2 L'évolution de la position française en l'an 2000

Le règlement du CRC relatif aux passifs stipule (art. PCG 312-8-2) que « les coûts de restructuration constituent un passif s'ils résultent d'une obligation... vis-à-vis de tiers ayant pour origine la décision prise par l'organe compétent, matérialisée avant la date de clôture par l'**annonce** de cette décision aux tiers concernés et à condition que l'entité n'attende plus de contrepartie de ceux-ci. Les coûts d'une restructuration conditionnée par une opération financière telle qu'une cession d'activité ne peuvent être provisionnés tant que l'entité n'est pas engagée par un accord irrévocable. »

Le CRC a donc aligné sa position sur la position de l'IASB : il faut que l'entité soit engagée par une **notification** de sa décision de restructurer communiquée (collectivement ou individuellement) aux personnes concernées.

On observera qu'il n'est pas nécessaire que les tiers aient accepté la décision (condition que l'IASB envisage de retenir dans un projet de modification de l'IAS 37).

4.3 La comptabilisation des indemnités de licenciement et des coûts de restructurations

Le nouveau texte sur les passifs précise que le compte 154 Provisions pour restructurations enregistre les provisions relatives aux charges que peuvent engen-

drer des opérations de restructurations, telles que l'arrêt d'une branche d'activité ou la fermeture d'un site. Une « provision pour restructurations ne doit inclure que les dépenses... qui ne sont pas liées aux activités futures » (art. 323-5).

5 Les provisions pour retraites

Conformément à la tradition française (et à l'encontre de l'IASB), le nouvel article 335-1 stipule que les passifs relatifs aux engagements de versements de retraite sont *facultativement* constatés sous la forme de provisions pour risques et charges. Cependant « la constatation de provisions... conduisant à une meilleure information, est considérée comme une méthode préférentielle ».

Les retraites obligatoires dans le cadre des régimes à cotisations définies font l'objet de charges mensuelles correspondant aux versements effectués aux organismes prévus par la loi : leur comptabilisation est simple (voir paragraphe 2, *supra*).

Tout autre est la situation pour les retraites facultatives versées dans le cadre des régimes à prestations définies à des fonds privés dont le risque de placement et de versement incombe à l'employeur cotisant. Pour ces retraites, il convient normalement :

- d'apprécier la dette qui sera payée aux salariés lorsqu'ils prendront leur retraite (calcul probabiliste et actuariel délicat),
- d'apprécier la juste valeur des placements effectués pour couvrir les retraites,
- de comptabiliser en résultat périodique les variations de ces deux grandeurs,
- de comptabiliser au passif la dette nette.

Aux États-Unis, cette information est névralgique (voir Enron !). En France, le CRC précise que « la constatation de provisions pour la totalité des engagements à l'égard des membres du personnel actif et retraité... est considérée comme une méthode préférentielle » (Texte sur les passifs § 355-1 PCG).

À la différence de ce que prévoit l'IAS 19, il n'y a donc pas d'obligation en matière de comptes individuels d'inscrire la dette probable au passif : une simple information en annexe suffit, bien que cette position, à notre avis, ne soit pas conforme aux principes généraux de la comptabilité française. Pour ces comptes consolidés, l'inscription de la dette est obligatoire à compter de 2005.

6 Applications sur les provisions pour risques

6.1 Création de provisions

À la fin de l'exercice N, une entreprise du secteur électro-ménager :

- estime que le montant des réparations à effectuer dans le cadre de la garantie contractuelle (d'un an) s'élèvera au titre des ventes de N à 3 % du chiffre d'affaires hors taxe soit 10 000 000 ;

- est en cours de procédure en justice dans le cadre d’une action en dommages et intérêts intentée par un ancien cadre dirigeant portant sur une somme de 700 000 (le conseiller juridique – externe – de l’entreprise estime que le montant maximum de la condamnation ne devrait pas dépasser 400 000).

Les provisions suivantes doivent être passées :

		31/12/N		
681	DAP – Charges d’exploitation		700 000	
1512	Provisions pour garanties données aux clients			300 000
1511	Provisions pour litiges			400 000

6.2 Extinction ou correction des provisions

À la fin de l’exercice N + 1 l’entreprise étudiée précédemment :

- a effectué des réparations pour garantie contractuelle d’un montant de 400 000, ce qui l’amène à réviser son taux forfaitaire à 4 % des ventes, les ventes de l’année N + 1 étant égales à 12 000 000 HT ;
- s’est vue condamnée en première instance à 300 000 lors de son procès avec l’ancien dirigeant mais ce dernier a fait appel. L’entreprise a décidé de réajuster la provision sur la base de 300 000.

► Réparations pour garanties

Au cours de l’exercice N + 1 les coûts de 400 000 du service après vente relatifs aux réparations des ventes avec garantie ont été passés dans les comptes de charges par nature adéquats (frais de personnel, achats de pièces, charges externes, etc.). À la fin de l’exercice N + 1 il faut reprendre l’ancienne provision passée en N ; mais il faut aussi enregistrer une nouvelle dotation d’un montant de 480 000 (4 % × 12 000 000 suivant les nouvelles modalités d’estimation) pour tenir compte des coûts à venir en N + 2.

		31/12/N + 1		
1512	Provisions pour garanties données aux clients		300 000	
781	RAP – Produits d’exploitation			300 000
	(Annulation – provision N) d°			
681	DAP – Charges d’exploitation		480 000	
1512	Provisions pour garanties données aux clients			480 000
	(Dotations sur chiffre d’affaires N + 1)			

► Litige

Le réajustement de la provision implique une reprise de provision de 100 000.

1511	Provision pour litiges		100 000	
781	RAP – Produits d’exploitation			100 000

7 Évaluation des provisions pour risques

À la différence de l'IAS 37 le nouveau texte du IRC relatif aux passifs ne prévoit aucune actualisation des provisions pour risques. Celle-ci ne sera donc obligatoire que dans les comptes consolidés mais elle est possible dans les comptes sociaux.

Section

2

LES PROVISIONS POUR CHARGES

Ces provisions, à la différence des provisions pour risques, tiennent compte d'engagements décidés par l'entreprise de façon *interne*. Nous avons vu (chapitre 27) que si l'IASB est hostile à leur comptabilisation¹, la réglementation française, dans une perspective plutôt dynamique, en prévoit encore partiellement l'utilisation en dépit de règles de principe alignées sur celles de l'IASB.

1 Les principes généraux

« Les charges nettement précisées quant à leur objet que des événements survenus ou en cours rendent probables, entraînent la constitution de provisions ». « Les provisions sont rapportées au résultat, quand les raisons qui les ont motivées ont cessé d'exister » (DC 8) d'exemple type de ces provisions est celui des provisions pour gros entretien ou grandes révisions, dépenses prévues à un certain terme sans obligation quelconque vis-à-vis d'un tiers (voir aussi le chapitre 28).

2 Les comptes prévus par le Plan comptable général

2.1 La création des provisions

Comme pour les provisions pour risques, la création d'une provision pour charges se traduit par le débit d'un compte de charge et par le crédit d'un compte de passif.

- Les comptes de charges débités sont exactement les mêmes que ceux utilisés pour les provisions pour risques : 6815, 6865 et 6875 selon le cas.
- Le compte de passif crédité est le compte 157 « Provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices ».

1. IAS 37.

2.2 L'annulation ou la diminution des provisions

Elle s'effectue en débitant le compte 157 par le crédit des comptes de reprise « 7815 », « 7865 » ou « 7875 » (identiques à ceux utilisés pour la reprise des provisions pour risques).

3 Les nouvelles conditions de formation des provisions pour charges

Désormais le nouveau texte relatif aux passifs stipule que les provisions pour risques et charges doivent être relatives à des obligations à l'égard de tiers (art. 312-4826) ; dans ces conditions, normalement, seules les provisions pour risques subsistent ; cependant le normalisateur français a prévu une exception : transitoirement les entreprises françaises peuvent continuer à passer des provisions pour gros entretien ou grandes révisions (voir chapitre 29).

4 Distinction avec les charges à répartir

Les provisions pour charges participent de la même philosophie (dynamique) que les charges à répartir (CR) : celle de l'étalement du coût des investissements concernant plusieurs périodes. La différence vient du fait, dans le cas des provisions pour charges, que la constatation de la charge est antérieure au décaissement correspondant alors que dans le cas des charges à répartir, le passage en charge est postérieur au décaissement. On sait (chapitre 25) que désormais, sous l'influence de l'IASB, la constatation de charges à répartir est interdite (voir aussi le chapitre 41).

Annexe POSITION DE L'ADMINISTRATION FISCALE À L'ÉGARD DES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Provisions	Conception comptable	Position fiscale
Provisions pour litiges (compte 1511)	Risques d'indemnités, dommages et intérêts, frais de procès découlant d'instances en cours ou en appel	Déductibles
Provisions pour garantie donnée aux clients (compte 1512)	Constituée lorsque la charge découlant de la vente avec garantie est probable.	Déductible s'il y a contrat écrit et si la provision a son origine dans les ventes de l'exercice.
Provisions pour pertes sur marchés à terme (compte 1513)	Constituée si le prix de vente effectif est inférieur au prix d'achat espéré ou si le prix de vente espéré est inférieur au prix d'achat effectif.	Provision déductible si le niveau des cours risque d'entraîner une diminution de l'actif net.
Provisions pour amendes et pénalités (compte 1514)	constituée dès lors qu'une procédure est en cours et laisse prévoir une sortie de fonds.	– les provisions pour pénalités d'assiette ne sont pas déductibles – les provisions pour pénalités de recouvrement sont déductibles si l'impôt concerné est déductible – les provisions pour amendes pénales sont interdites.
Provisions pour pertes de change (compte 1515)	Constituée pour faire face à des pertes latentes constatées d'après l'évolution des cours de change.	Les pertes latentes sont directement déductibles (la provision comptable ne l'étant pas)
Provision de propre assureur (compte 1518)	Provisions constituées pour faire face à des risques non assurés.	Non déductible car les risques sont seulement éventuels.
Provisions pour indemnités de licenciements (compte 1518)	Provision constituée si le licenciement est décidé ou annoncé.	Provision déductible sauf en cas de licenciement économique.
Provisions pour renouvellement des immobilisations (compte 156)	Constituée si le renouvellement est une obligation contractuelle (entreprise concessionnaires)	Provision déductible
Provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices (compte 157)	Voir le chapitre 40	Provision déductible si les dépenses sont nettement précisées.
Provisions pour charges sociales et fiscales sur congés (compte 1582)	Constituée exceptionnellement si le montant de ces charges ne peut être évalué avec précision (sinon ce sont des charges à payer)	Déductibles (avec option pour la déduction au moment du paiement).

Dans une comptabilité de type dynamique (économique) *toutes* les charges et tous les produits relatifs à une période comptable devraient lui être rattachés : c'est l'application du *principe du rattachement des charges et produits* qui domine ce type de comptabilité (voir le chapitre 12).

La comptabilité française, tout au moins en ce qui concerne les comptes individuels, ne respecte pas toujours ce principe car elle est largement influencée par les principes des comptabilités fiscale et statique.

Dans certains cas, la comptabilité française prévoit une application *obligatoire* du principe du rattachement, dans d'autres cas, elle ne prévoit qu'une application *facultative* ; parfois elle *interdit l'application du principe*. Nous allons reprendre ces situations et faire ensuite une comparaison avec les règles en consolidation.

-
Section 1	■	Les régularisations obligatoires
Section 2	■	Les régularisations facultatives et les régularisations interdites
Section 3	■	La situation en matière de comptes consolidés
-

Section

1

LES RÉGULARISATIONS OBLIGATOIRES

La comptabilité française des comptes individuels est fortement marquée par la technique de l'inventaire intermittent. Selon cette technique, tous les achats (au sens large, y compris de services et de force de travail) sont passés en charge au cours de l'exercice ; de même toutes les ventes sont passées en produits. Si l'on en restait là, le résultat, eu égard aux exigences d'une comptabilité dynamique, serait gravement faussé.

C'est la raison pour laquelle, *en fin d'exercice*, un certain nombre de rectifications – dénommées généralement « régularisations » sont prévues et *doivent* être obligatoirement effectuées.

Parmi ces *régularisations obligatoires* figurent :

- 1) l'enregistrement des variations de stocks (de façon à déterminer la consommation de matière et la production stockée) ;
- 2) l'enregistrement des dotations aux amortissements (de façon à déterminer la consommation des immobilisations) ;
- 3) l'enregistrement des « charges à payer » ;
- 4) l'enregistrement des « produits à recevoir » ;
- 5) l'enregistrement des « charges constatées d'avance » ;
- 6) l'enregistrement des « produits constatés d'avance ».

Nous ne reviendrons pas sur l'enregistrement des variations de stock (voir les chapitres 9 et 34) et des charges d'amortissement (voir le chapitre 28). Nous concentrerons notre analyse sur les autres régularisations¹.

1 Les charges à payer

1.1 Principes

En *cours d'exercice*, la saisie des consommations externes (achats, services, etc.) s'effectue principalement à partir des factures des fournisseurs. Or, il peut arriver qu'à la clôture de l'exercice ces factures ne soient pas parvenues (soit qu'elles n'aient pas été encore établies, soit qu'elles soient en cours de route) alors que la *livraison* du produit ou du service acheté *a déjà été effectuée*. Dans ce cas, pour tenir

1. Ces autres régularisations sont appelées en France régularisations de fin d'exercice, la régularisation des stocks est plutôt étudiée dans le titre d'opérations d'inventaire.

compte de la consommation (charge) indépendamment de la facturation, le comptable *doit*¹ procéder à une *estimation* de la charge et la comptabiliser :

- un compte de charge est débité pour le montant hors taxes ;
- un compte de dette « charge à payer » est crédité (pour le montant TTC) en lieu et place du compte fournisseur « normal » ;
- la TVA est débitée dans un compte spécifique – transitoire – 44586 « État TVA sur factures non parvenues ».

1.2 Exemples

Exemple 1 : Cas de consommation de services

intervenu au cours de l'exercice n'ayant pas donné lieu à facturation

Une entreprise loue en décembre N un matériel. Le 31/12/N la facture du fournisseur n'est pas encore parvenue, mais on sait (d'après les conditions du contrat) que le montant hors taxe est de 1 000 (TVA 20 %). La location est obligatoirement enregistrée (car consommée).

31/12/N			
613	Locations	1 000	
44586	État, TVA sur factures non parvenues	200	
4081	Fournisseurs, factures non parvenues		1 200

NB : Au bilan, au 31/12/N, le compte « Fournisseurs, factures non parvenues » figurera dans le poste de passif « Fournisseurs et *comptes rattachés* » (il s'agit d'un compte « rattaché »).

Lorsqu'en janvier N + 1 la facture du fournisseur arrivera, il suffira de remplacer le compte 4081 par le compte Fournisseur « normal » et de remplacer le compte transitoire de TVA par la TVA déductible. En pratique, pour éviter tout risque de double comptabilisation, il est d'usage en France de contrepasser (annuler) dès le début de l'exercice N + 1 l'écriture de régularisation passée en N et d'enregistrer « normalement » la facture à sa réception. Donc à l'ouverture de l'exercice N + 1 on contrepassa l'écriture du 31/12/N.

1/01N + 1			
4081	Fournisseurs, factures non parvenues	1 200	
613	Locations		1 000
44586	État TVA sur factures non parvenues		200

Lors de la réception de la facture (admettons le 10/1/N) on enregistre :

1/01N + 1			
613	Locations	1 000	
44566	État, TVA déductible sur ABS	200	
401	Fournisseurs		1 200

En conclusion, grâce à cette écriture de régularisation, la consommation des services a bien été enregistrée en N et non en N + 1.

Exercice N 613 Locations		Exercice N + 1 613 Locations	
1 000		1 000	1 000
Solde débiteur : 1 000		Solde 0	

1. Cette obligation est précisée par le nouvel article 312-7 PC6 (texte relatif aux passifs).

On pourrait multiplier les exemples des services non facturés comptabilisés selon cette technique, notamment :

- les charges d'intérêts *courus* non payables (débitées au compte 661 « Charges d'intérêts » par le crédit du compte 1688 « Intérêts courus ») ;
- les ristournes à accorder (la facture d'avoir n'a pas été envoyée) au titre des ventes d'un exercice (débitées au compte 7097 « RRR accordés sur ventes de marchandises », par le crédit du compte 4193 « Clients, RRR à accorder »).

Exemple 2 : Cas de stockages intervenus au cours de la période comptable n'ayant pas donné lieu à facturation

Le 28/12/N, une entreprise reçoit une livraison de matières premières d'un montant de 2 000 HT (TVA 20 %). Le 31/12/N les matières ne sont pas consommées et la facture du fournisseur n'est pas parvenue (elle ne parviendra que le 6/01/N + 1).

Dans un système d'inventaire permanent (du type « anglo saxon ») il n'y aurait pas de charge (pas de consommation) et simple débit d'un compte de stock le 28/12/N :

28/12/N			
31	Stock de matières premières	2 000	
44586	État, TVA sur factures non parvenues	400	
4081	Fournisseurs, factures non parvenues		2 400

Dans un système d'inventaire intermittent (de type français) aucune écriture ne sera enregistrée le 28/12/N (en l'absence de facture). En revanche, une régularisation aura lieu le 31/12/N avec deux écritures :

- inscription de la charge d'achat et de la charge à payer ;
- enregistrement de la variation de stock correspondante.

31/12/N			
601	Achats stockés – matières premières	2 000	
44586	État, TVA sur factures non parvenues	400	
4081	Fournisseurs, factures non parvenues		2 400
31	Stock de matières premières	2 000	
6031	Variation de stock de matières premières		2 000

Au début de janvier N + 1 l'écriture d'achat du 31/12/N sera contrepassée et le 6/06/N + 1 la facture du fournisseur sera enregistrée.

Remarque

À la différence de l'exemple 1 (qui constitue véritablement un exemple de charge... à payer), il n'y a pas de charge dans l'exemple 2 puisque le stock n'a pas été consommé. La régularisa-

tion (par l’adjonction d’une charge d’achat) est uniquement due à l’utilisation du système d’inventaire intermittent.

1.3 Généralisation

Les comptes de charges à payer peuvent concerner toutes les dettes ; ils s’obtiennent en ajoutant un 8 en troisième position aux comptes de dettes à *deux chiffres*.

Exemple

40 Fournisseur « donne » 408 Fournisseurs – Factures non parvenues.			
Autres exemples (liste indicative) :			
	Comptes de tiers		Comptes de charges à payer correspondants
16	Emprunts	1688	Intérêts courus
40	Fournisseurs	408	Fournisseurs – Factures non parvenues
42	Personnel – Rémunérations dues	428	Personnel – Charges à payer 4282 – Dettes provisionnées pour congés à payer 4286 – Autres charges à payer
43	Sécurité sociale et autres organismes sociaux	4382 4386	Charges sociales sur congés à payer Autres charges à payer
44	État	4482 4486	Charges fiscales sur congés à payer Charges à payer
46	Débiteurs divers	4686	Charges à payer
51	Banques ...	5121	Intérêts courus à payer

2 Les produits à recevoir

2.1 Principes

Les produits à recevoir¹ sont des produits qui se rattachent à un exercice, mais pour lesquels il n’existe pas encore, à la date de clôture, de document justificatif : ces produits *doivent* cependant être rattachés à l’exercice. Après avoir procédé à leur estimation le comptable doit :

- créditer un compte de produit (pour le montant hors taxe) ;

1. La terminologie « produit à recevoir » est maladroite ; le produit en question n’est pas « à recevoir » car il existe ; il serait plus correct de dire « produit correspondant à une créance non facturée ».

– créditer un compte de TVA :

- le compte 4457 « TVA collectée » si l'exigibilité de la TVA est acquise (cas d'une livraison de biens dont la facture n'a pas été encore établie) ;
- le compte (transitoire) 44586 « TVA sur factures non parvenues » si l'exigibilité de la TVA n'est pas acquise (cas d'une prestation de services non facturée) ;
- débiter un compte transitoire de créance « produits à recevoir » pour le montant TTC.

2.2 Exemples

Exemple 1 : Facture à établir

Le 26/12/N une entreprise livre un produit fabriqué à un client d'une valeur hors taxe de 4 000 (TVA 20 %). Le 31/12/N le service facturation n'a toujours pas établi la facture (elle sera envoyée au client le 6/1/N + 1). À la date de clôture, les produits non facturés doivent être rattachés à l'exercice N, ce qui conduit à passer l'écriture de régularisation suivante :

		31/12/N		
4181	Clients – Factures à établir		4 800	
701	Ventes de produits finis			4 000
4457	État TVA collectée			800

Remarque

Le compte 4181 « Clients – Factures à établir » est un compte d'actif qui, au bilan, est inscrit au poste (global) « Clients et comptes rattachés ».

À l'ouverture de l'exercice N + 1, l'écriture du 31/12/N est contrepassée

		01/01/N + 1		
701	Ventes de produits finis		4 000	
4457	État TVA collectée		800	
418	Clients – Factures à établir			4 800

Lors de l'envoi de la facture on passe l'écriture « normale »

		06/01/N + 1		
411	Clients		4 800	
701	Ventes de produits finis			4 000
4457	État TVA collectée			800

Grâce à la régularisation la vente a été rattachée à l'exercice N :

Exercice N		Exercice N + 1	
701 Ventes de produits finis		701 Ventes de produits finis	
	4 000	4 000	4 000
Solde débiteur : 4 000		Solde 0	

Exemple 2 : Ristourne obtenue non matérialisée par une facture

Une entreprise, compte tenu de l'importance des achats qu'elle a effectués dans l'année N auprès d'un fournisseur, a droit à une ristourne de 2 % des achats, ces derniers s'élevant à 500 000 HT (TVA 20 %).

À la fin de l'année N la facture d'avoir du fournisseur n'est pas encore parvenue (elle le sera le 10/01/N + 1). La ristourne de 10 000 HT doit être obligatoirement comptabilisée en N ; il faut donc passer une écriture de régularisation à cette date :

4098	RRR à obtenir	12 000	
609	RRR obtenus sur achats		10 000
44586	État, TVA sur factures non parvenues		2 000

Remarque

Le compte 4098 remplace le compte 401 Fournisseurs. C'est un compte d'actif qui, au bilan, est inscrit soit à l'actif dans le poste « clients et comptes rattachés » soit au passif en moins du poste « Fournisseurs et comptes rattachés (cette dernière solution paraissant la meilleure).

Au début de N + 1, il faut contrepasser l'écriture précédente :

609	RRR obtenus sur achats	10 000	
44586	État, TVA sur factures non parvenues	2 000	
4098	RRR à obtenir		12 000

Le 10/01/N + 1 la facture d'avoir est enregistrée :

401	Fournisseurs	12 000	
609	RRR obtenus sur achats		10 000
44566	État, TVA déductible sur ABS		2 000

2.3 Généralisation

Les comptes de produits à recevoir peuvent concerner soit des créances pures, soit des dettes négatives. Pour obtenir les produits à recevoir au titre de créances pures, il faut généralement rajouter un 8 en troisième position à la créance.

Exemple

411 Clients donne 4181 Clients, factures à établir.

Pour obtenir les produits à recevoir au titre des dettes négatives, il faut rajouter 98 en troisième position au compte de dettes.

Exemple

40 Fournisseurs donc 4098 « RRR à obtenir ».

Liste (non exhaustive) de comptes de produits à recevoir :

Comptes de tiers		Comptes de produits à recevoir correspondants	
276	Autres créances immobilisées	27684	Intérêts courus sur prêts
40	Fournisseurs	4098	RRR à obtenir
41	Clients	418	Clients – Factures à établir
42	Personnel	4287	Personel – Produits à recevoir

3 Les charges constatées d'avance

3.1 Principes

Il s'agit de « charges » qui ont été constatées au cours d'un exercice (N) lors de la réception d'une facture et qui concernent en fait l'exercice *suivant* (N + 1). Ces « fausses » charges doivent être éliminées de l'exercice N et imputés à N + 1.

À cet effet, en N :

- on crédite le compte de charge concerné pour le montant HT ;
- on débite ce montant HT¹ au compte de régularisation actif « Charges constatées d'avance » (compte d'actif 488).

En N + 1 on contrepassé l'écriture passée en N.

3.2 Exemple

Le 01/10/N, une entreprise reçoit une facture de prime d'assurance d'un montant de 120 000 couvrant la période du 01/10/N au 30/09/N + 1.

Conformément à la tradition comptable en vigueur en France, cette facture est immédiatement passée en charges :

		01/10/N		
616	Primes d'assurance		120 000	
512	Banque			120 000

Le 31/12/N, pour établir correctement le résultat de l'année N, il faut extourner les 3/4 de la charge car le service d'assurance « consommé » ne concerne que le dernier trimestre de N. D'où l'écriture de régularisation suivante :

		31/12/N		
486	Charges constatées d'avance		90 000	
616	Primes d'assurance			90 000

1. La TVA n'intervient pas ici dans le raisonnement car il s'agit ici de régulariser une charge (en principe hors TVA).

Le compte 486 « charges constatées d'avance représente un stock de consommations futures, stock immatériel n'ayant aucune valeur selon une comptabilité statique, sauf si la prime est remboursable, mais absolument nécessaire dans le cadre d'une comptabilité dynamique ; ce compte d'actif est inscrit en France, dans les comptes individuels, en bas de l'actif, dans la rubrique des comptes de régularisation d'actif au poste » « Charges constatées d'avance ».

Le 01/01/N + 1 l'écriture de régularisation du 31/12/N est contrepassée, ce qui permet d'attribuer à N + 1 la fraction de charge d'assurance qui lui est imputable :

		01/01/N + 1			
616	Primes d'assurance		90 000		
486	Charges constatées d'avance			90 000	

On peut vérifier que la « consommation » de l'assurance a été correctement répartie entre les deux périodes :

Exercice N		Exercice N + 1	
616 Primes d'assurance		616 Primes d'assurance	
120 000	90 000	90 000	
Solde débiteur : 30 000		Solde débiteur : 90 000	

3.3 Généralisation

L'usage des comptes 486 *doit* concerner toute régularisation de facture d'achat de services (payée ou non) dont la consommation se répartit entre l'exercice en cours et l'exercice *suivant*.

■ **NB :** Si la consommation concerne *plusieurs* exercices suivants (*voir infra*).

4 Les produits constatés d'avance

4.1 Principes

Il s'agit de « produits » qui ont été constatés au cours d'un exercice N, lors de l'envoi d'une facture et qui concernent en fait l'exercice *suivant* (N + 1). Ces « faux » produits doivent être éliminés de l'exercice N et imputés à N + 1.

À cet effet, en N :

- on débite le compte de produit pour son montant HT ;
- on crédite ce montant HT au compte de régularisation passif « Produits constatés d'avance » (compte de passif 487). Selon le nouvel article 312-9 du PCG, « les produits constatés d'avance constituent des passifs ».

4.2 Exemple

Une entreprise de presse reçoit le 26/12/N un chèque de 10 000 HT (TVA 5,5 %) pour des abonnements à servir en N + 1.

Le 26/12, la facture est enregistrée « normalement » en comptabilité :

		26/12/N			
512	Banque		10 550		
706	Prestations de services (abonnements)			10 000	
4457	État, TVA collectée			550	

Le 31/12, à la clôture de l'exercice N, les produits faussement attribués à l'exercice N sont régularisés :

		31/12/N			
706	Prestations de services (abonnements)	10 000			
487	Produits constatés d'avance			10 000	

Le compte de passif 487 « Produits constatés d'avance » peut être considéré comme une dette de service à remplir correspondant à la nouvelle définition du passifs.

Au début de l'année N + 1, l'écriture de régularisation passée à fin N est contrepassée :

487	Produits constatés d'avance	10 000			
706	Prestations de services (abonnements)			10 000	

On peut vérifier que les produits ont été correctement affectés à l'exercice N + 1 pendant lequel a été effectivement réalisée la livraison de services.

Exercice N		Exercice N + 1	
706 Prestations de services		706 Prestations de services	
10 000	10 000		10 000
Solde : 0		Solde débiteur : 10 000	

Section

2

LES RÉGULARISATIONS FACULTATIVES ET LES RÉGULARISATIONS INTERDITES

1 Les charges

Si l'on prend le cas des régularisations pour *charges constatées d'avance*, on constate que lorsqu'un achat effectué en N ne concerne pas, du point de vue de sa consommation, l'exercice N mais l'exercice *suivant* N + 1, il faut stocker cet achat (fût-il de services immatériels) en N et le passer en charge en N + 1. Cette règle énoncée par la comptabilité française est parfaitement conforme aux principes de la comptabilité dynamique (économique).

Mais qu'en est-il des cas où la consommation ne concerne pas seulement l'exercice suivant mais plusieurs exercices suivants. Logiquement, dans le cadre d'une comptabilité dynamique, on devrait appliquer la même règle qu'en matière de « Charges constatées d'avance » : stockage en N et passage en charge progressif (étalement) sur les exercices concernés.

En fait, avant 2005 pour ce qui est des *services immatériels ayant des effets à long terme*, le PCG *n'obligeait pas* les entreprises à activer et à étaler cette catégorie d'achat de services : il ne prévoyait qu'une *possibilité* – option – *peu utilisée en pratique*.

Jusqu'en 2005, les charges à répartir sur plusieurs exercices (compte 481) pouvaient servir de cadre à l'activation (éventuelle) des éléments suivants :

- charges différées (compte 4811)¹ ;
- frais d'acquisition des immobilisations (compte 4812) ;
- frais d'émission des emprunts (compte 4816) ;
- charges à étaler (compte 4818)².

Désormais, à partir de 2005, ce compte ne pourra plus être utilisé (voir chapitres 26 et 31).

En conclusion, on peut dire qu'il y a, en théorie, une certaine régression de l'optique dynamique, régression cependant plus théorique que pratique.

2 Les produits

Normalement, dans le cadre d'une comptabilité de type dynamique (économique) tous les produits devraient être rattachés à la période considérée... Il n'en va pas toujours ainsi cependant ; dans le cas des subventions d'investissement, pour ne prendre que cet exemple, l'entreprise française a le choix entre une solution de type statique ou dynamique.

3 Les cas d'interdiction de l'application du principe de rattachement des charges et produits

L'examen de la législation comptable française avant 2005 permet de constater que s'il était relativement fréquent que cette législation n'oblige pas à respecter le

1. Rappelons que les charges différées devaient se rapporter à des productions déterminées (exemple : frais de préexploitation d'une usine, frais d'études et d'essai d'un nouveau matériel, frais de lancement d'un nouveau produit etc.).

2. Rappelons que les charges à étaler étaient des charges de caractère général non affectables à un élément particulier ayant des conséquences bénéfiques et durables sur les résultats des exercices suivants. Exemples : grosses réparations, frais d'ouverture d'un point de vente.

principe du rattachement des charges aux produits, *il était rare par contre qu'elle l'empêche*¹. L'un des rares cas de ce type concernait les frais de recherche pure : ces derniers doivent être obligatoirement passés en charge. Désormais à partir de 2005, le nombre de cas d'interdiction sera plus grand, concernant notamment les frais de publicité et de formation.

Section

3

LA SITUATION EN MATIÈRE
DE COMPTES CONSOLIDÉS

Désormais les groupes faisant appel à l'épargne publique devront suivre les règles de l'IASB dans la mesure où elles sont admises par le CRCE (chapitres 19 à 24).

1. Ceci constitue, à notre avis, un élément déterminant de différenciation entre la France et l'Allemagne : en Allemagne, il est fréquent que la législation interdise le rattachement des charges aux produits.

42 LE BILAN

Section 1	■	Éléments historiques
Section 2	■	Le bilan français actuel
Section 3	■	Le bilan de l'IASB (comptes consolidés)

Section

1

ÉLÉMENTS HISTORIQUES

L'histoire de la comptabilité montre que, si l'on excepte le cas des bilans soviétiques (dont la particularité était **d'affecter** les sources de financement du passif à des rubriques du passif bien déterminées de façon à pouvoir contrôler la réalisation du plan), les bilans des entreprises (capitalistes) ont connu trois principales variantes, dites de « liquidité », « courant-non courant » et « statistique ».

1 La variante « liquidité »

Dans cette variante tous les éléments du bilan sont classés strictement en fonction de leur degré de liquidité (éléments de l'actif) ou de leur degré d'exigibilité (éléments du passif) ; le degré de liquidité d'un actif s'exprime en fonction du temps qu'il faut pour le convertir en monnaie dans le cas de sa cession immédiate ; le degré d'exigibilité d'un passif s'exprime en fonction du temps accordé pour le payer.

2 La variante « courant/non courant »

Cette variante classe les actifs et les passifs en fonction de leur relation avec le cycle d'exploitation en distinguant des actifs « courants » (ou circulants) ou « non courants » (ou immobilisés). Les actifs courants (circulants) sont ceux qui comme les stocks de matière, de produits en cours et clients sont normalement destinés à être utilisés et/ou vendus dans le cadre d'un cycle d'exploitation (achat-production-vente) unique (et qui doivent être constamment renouvelés).

Les actifs non courants (immobilisés), comme les machines, participent, eux, à plusieurs cycles d'exploitation. Bien qu'elle repose aussi sur une différenciation du rythme de réalisation, la classification courant/non courant est très différente de celle de la liquidité, car elle se base sur l'hypothèse de la continuité de l'entreprise ; l'idée n'est pas de savoir si on peut facilement revendre les actifs mais de savoir si ces actifs sont **utilisés** et renouvelés à long terme ou à court terme ; ainsi un bâtiment pourra être considéré comme un actif à court terme (parce que vendable rapidement sur un marché actif) dans le cas de la classification par degré de liquidité et le sera comme un élément à long terme dans le cas de la classification courant/non courant.

La classification courant/non courant est liée à des problèmes de mesure du degré de **rotation** des actifs. Au niveau du passif, les dettes, dans cette méthode, doivent être classées au minimum en dettes à court terme, moyen terme et long terme ; d'un point de vue strict, les parties de dettes à long ou moyen terme qui viennent à échéance à court terme doivent être classées en court terme. Normalement des dettes à court terme ne devraient pas financer des actifs non courants.

Bien que les optiques de liquidité et courant/non courant utilisent toutes deux des classifications basées sur le terme des actifs et passifs, elles sont très différentes ; la première est généralement utilisée dans le cadre des études d'équilibre financier statique dans l'hypothèse de liquidation et la seconde dans le cadre de celles qui utilisent les principes de la théorie dynamique sous l'hypothèse de continuité : les deux conceptions de l'équilibre financier sont opposées.

3 La variante « statistique »

Selon cette conception les masses d'actifs et de passifs sont regroupées en fonction de leur **nature**.

Ainsi au passif on pourra trouver une distinction fondamentale opposant les capitaux et les dettes et, à l'intérieur de ces dernières, une analyse en termes de dettes bancaires, fiscales, commerciales, etc. (sans aucune distinction du terme).

À l'actif, on pourra distinguer les stocks, les créances, les terrains, les bâtiments, etc.

Généralement, cette présentation a la faveur des organes statistiques macro-économiques qui cherchent avant tout à faire un inventaire aisément agrégable de grandeurs économiques.

Le développement historique du bilan en France montre que les trois conceptions précédentes ont été utilisées à des degrés divers (et de façon plus ou moins stricte).

Au début de la révolution industrielle, en liaison avec la prédominance des idées statiques, on constate que le bilan dit de liquidité est souvent considéré comme le « vrai » bilan ; puis au fur et à mesure de la montée en puissance des idées dynamiques, le bilan « courant/non courant » tend à dominer ; on peut dire que ce type de bilan dominera la scène en France de 1900 à 1982. En 1982, sous l'influence des macroéconomistes, le régulateur français décide d'abandonner la tradition d'un classement des actifs et passifs par terme de réalisation ou d'échéance et adopte assez largement la présentation statistique (voir *infra*, pour plus de détail).

En 1985 pour les comptes consolidés, l'approche courant/non courant est à nouveau admise mais le modèle de base reste la présentation statistique.

Section

2

LE BILAN FRANÇAIS ACTUEL (COMPTES INDIVIDUELS)

Le bilan français actuel prévu pour les comptes individuels possède trois variantes plus ou moins détaillées dites bilan abrégé, bilan de base et bilan développé ; nous ne nous intéresserons ici qu'au bilan du système de base, le plus utilisé par les entreprises.

On trouvera ci-dessous la reproduction du modèle de base obligatoire pour toutes les entreprises sauf exception.

Tableau 41.1 – *Système de base : bilan*
(source : d'après le PCG, Dunod, 2000)

Actif	Exercice N			Exercice N – 1
	Brut	Amortissements et provisions (à déduire)	Net	Net
Capital souscrit – non appelé				
ACTIF IMMOBILISÉ				
Immobilisations incorporelles :				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et de développement				
Concessions, brevets, licences, marques, procédés, logiciels, droits et valeurs similaires.....				
Fonds commercial (1)				
Autres				
Immobilisations incorporelles en cours				
Avances et acomptes				
Immobilisations corporelles :				
Terrains.....				
Constructions.....				
Installations techniques, matériel et outillage industriels				
Autres				
(1) Dont droit au bail				

Tableau 41.1 – *Système de base : bilan*
(source : d'après le PCG, Dunod, 2000)

Actif	Exercice N			Exercice N – 1
	Brut	Amortissements et provisions (à déduire)	Net	Net
Immobilisations corporelles en cours				
Avances et acomptes				
Immobilisations financières (2) :				
Participations				
Créances rattachées à des participations				
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres				
Total I	X	X	X	X
(2) Dont à moins d'un an (brut)				

Tableau 41.2 – *Système de base : bilan (suite)*
(source : d'après le PCG, Dunod, 2000)

Actif	Exercice N			Exercice N – 1
	Brut	Amortissements et provisions (à déduire)	Net	Net
ACTIF CIRCULANT				
Stocks et en-cours :				
Matières premières et autres approvisionnements				
En-cours de production (biens et services) (a)				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				
Créances (3) :				
Créances Clients et Comptes rattachés (b)				
Autres				
Capital souscrit – appelé non versé				
Valeurs mobilières de placement (c) :				
Actions propres				
Autres titres				
Instruments de trésorerie				
Disponibilités				
Charges constatées d'avance (3)				
Total II	X	X	X	X
Charges à répartir sur plusieurs exercices (III)	X	X	X	X
Primes de remboursement des emprunts (IV)	X		X	X
Écarts de convention Actif (V)	X		X	X
Total général (I + II + III + IV + V)	X	X	X	X
(3) Dont à moins d'un an (brut)				
(a) À ventiler, le cas échéant, entre biens, d'une part, et services, d'autre part. (b) Créances résultant de ventes ou de prestations de services. (c) Poste à servir directement s'il n'existe pas de rachat par l'entité de ses propres actions.				

Tableau 41.3 – Système de base : bilan (avant répartition)

Passif	Exercice N	Exercice N – 1
CAPITAUX PROPRES*		
Capital (dont versé) (a)		
Primes d'émission, de fusion, d'apport... ..		
Écarts de réévaluation (b)		
Écarts d'équivalence (c)		
Réserves :		
Réserve légale		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres		
Report à nouveau (d)		
Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) (e)		
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
Total I.....	X	X
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
Total II.....	X	X
DETTES (I) (g)		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)		
Emprunts et dettes financières diverses (3)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes Fournisseurs et comptes rattachés (f)		
Dettes fiscales et sociales		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		
Instruments de trésorerie		
Produits constatés d'avance (I)		
Total III.....	X	X
Écarts de conversion Passif (IV)	X	X
Total général (I + II + III + IV + V)	X	X
(1) Dont à plus d'un an		
Dont à moins d'un an		
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques		
(3) Dont emprunts participatifs		

* Le cas échéant, une rubrique « Autres fonds propres » est intercalée entre la rubrique « Capitaux propres » et la rubrique « Provisions pour risques et charges » avec ouverture des postes constitutifs de cette rubrique sur des lignes séparées (montant des émissions de titres participatifs, avances conditionnées...). Un total I bis fait apparaître le montant des autres fonds propres entre le total I et le total II du passif du bilan. Le total général est complété en conséquence.

(a) Y compris capital souscrit non appelé.

(b) À détailler conformément à la législation en vigueur.

(c) Poste à présenter lorsque des titres sont évalués par équivalence

(d) Montant entre parenthèses ou précédé du signe (–) lorsqu'il s'agit de pertes reportées.

(e) Montant entre parenthèses ou précédé du signe (–) lorsqu'il s'agit d'une perte.

(f) Dettes sur achats ou prestations de services.

(g) À l'exception, pour application de 1, des avances et acomptes reçus sur commandes en cours.

Tableau 41.4 – Système de base : bilan (après répartition)

Passif	Exercice N	Exercice N – 1
CAPITAUX PROPRES*		
Capital (dont versé) (a)		
Primes d'émission, de fusion, d'apport... ..		
Écarts de réévaluation (b)		
Écarts d'équivalence (c)		
Réserves :		
Réserve légale		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées		
Autres		
Report à nouveau (d)		
Sous-total : Situation nette	X	X
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
Total I	X	X
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
Total II	X	X
DETTES (I) (g)		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)		
Emprunts et dettes financières divers (3)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés (e)		
Dettes fiscales et sociales		
Dettes sur immobilisations et Comptes rattachés		
Autres dettes		
Produits constatés d'avance (f)		
Total III	X	X
Écarts de conversion Passif (IV)	X	X
Total général (I + II + III + IV + V)	X	X
(1) Dont à plus d'un an		
Dont à moins d'un an		
(2) Dont concours bancaires courants et soldes créditeurs de banques		
(3) Dont emprunts participatifs		

* Le cas échéant, une rubrique « Autres fonds propres » est intercalée entre la rubrique « Capitaux propres » et la rubrique « Provisions pour risques et charges » avec ouverture des postes constitutifs de cette rubrique sur des lignes séparées (montant des émissions de titres participatifs, avances conditionnées...). Un total I bis fait apparaître le montant des autres fonds propres entre le total I et le total II du passif du bilan. Le total général est complété en conséquence.

(a) Y compris capital souscrit non appelé.

(b) À détailler conformément à la législation en vigueur.

(c) Poste à présenter lorsque des titres sont évalués par équivalence.

(d) Montant entre parenthèses ou précédé du signe (–) lorsqu'il s'agit de pertes reportées.

(e) Dettes sur achats ou prestations de services.

(f) À l'exception, pour application de 1, des avances et acomptes reçus sur commandes en cours.

Ce type de bilan tel qu'il résulte des travaux du 3^e Plan Comptable de 1982 est caractérisé par deux éléments principaux : il repose sur une conception de type fondamentalement « statistique » et il est, tout comme le compte de résultat, extrêmement standardisé.

1 Un bilan de type statistique

En 1982, le normalisateur français a voulu rompre avec l'optique courant/non courant ; les éléments d'information essentiels sur le terme des actifs et passifs du bilan ont été mis en annexe, en tant qu'information supplémentaire du bilan.

L'impact de cet abandon a été particulièrement net au niveau du passif : à la place de la classification binaire des dettes à long et court terme, on trouve désormais un seul bloc de dettes ; la structure du passif est donc basée sur l'opposition capitaux propres/dettes avec toutefois une place spéciale pour les provisions pour risques et charges. Soulignons que les capitaux propres font partie du passif. Si le critère du terme a complètement disparu du passif au profit de l'approche statistique, les choses sont moins nettes au niveau de l'actif où l'on retrouve la distinction actif immobilisé/actif circulant qui reprend l'approche courant/non courant.

Le bilan français est donc un être hybride qui emprunte à plusieurs types de bilan. On notera toutefois qu'à l'actif l'approche courant/non courant n'est pas parfaite, car il a été décidé, en 1982, que les éléments immobilisés dont l'échéance vient à court terme ne doivent pas être reclassés en actif circulant : ainsi un prêt à long terme dont une fraction vient à échéance à court terme reste inscrit pour sa totalité en actif immobilisé (non courant).

Dans l'ensemble donc, le bilan français a fortement subi l'empreinte de l'approche statistique.

2 Un bilan très standardisé

Dans la conception française, tous les postes indiqués doivent être remplis par toutes les entreprises ; il n'est pas possible par exemple de substituer une information du bilan par une information en annexe ; on observera également que, bien que perfectible, le degré d'information est substantiel.

Du point de vue de la forme, la standardisation est aussi nette tout particulièrement depuis le règlement 99/03 qui a rendu la forme en tableau obligatoire (alors que de 1982 à 1999 il était également possible de dresser un bilan en liste).

Section

3

LE BILAN DE L'IASB (COMPTES CONSOLIDÉS)

La dernière mouture du bilan proposé par l'IASC/IASB est décrite dans la version amendée en 2004 de l'IAS 1 (§§ 51-77).

Le bilan IASB diffère du bilan français sur trois points principaux : c'est un bilan essentiellement basé sur la typologie courant/non courant qui est peu détaillé et standardisé et qui met l'accent sur des informations parfois différentes de celles en usage en France.

1 Un bilan basé sur la conception courant/non courant

Le principe de la classification des éléments du bilan est énoncé au § 51¹; le § 57 donne comme premier critère de la classification d'un actif courant le fait qu'il « est vendu ou destiné à la vente ou à la consommation dans le cours du cycle normal des opérations ». Certes, il existe d'autres critères de classification d'un actif en tant qu'actif courant mais ils nous semblent secondaires par rapport à celui du cycle d'exploitation. On notera que, pour l'IASB, si « le cycle d'exploitation normal de l'entité n'est pas clairement identifiable, sa durée sera supposée de 12 mois » (§ 59). Implicitement, donc, un actif courant est réalisable en 12 mois maximum.

Inversement, un actif sera dit non courant s'il n'est pas réalisé au cours du cycle d'exploitation, en pratique dans un délai de 12 mois au plus. Les mêmes critères s'expliquent aux dettes. Seront dites dettes courantes des dettes qui sont normalement réglées dans le cadre du cycle, en pratique en moins de 12 mois ; l'exemple type est celui des dettes fournisseur.

Par contre les dettes à plus d'un an seront classées à part.

On notera que les échéances à court terme d'actifs ou de passifs longs devront être reclassées en actifs ou passifs courants.

2 Un bilan peu standardisé et minimal

L'IAS 1 se borne à indiquer une liste minimale de postes devant obligatoirement figurer **au bilan** que l'on peut présenter ainsi :

-
1. Il est toutefois indiqué au même paragraphe qu'exceptionnellement, une présentation basée sur la liquidité peut être utilisée, uniquement si elle fournit une information plus fiable et plus pertinente. Mais la suite du texte de l'IASB ne définit pas ce qu'il entend par liquidité et ne s'intéresse visiblement pas à cette option.

Bilan consolidé

Actif	Passif
Actifs non courants (<i>non current assets</i>) Immobilisations corporelles <i>(property, plant and equipment)</i> Immeubles de placement <i>(investment property)</i> Immobilisations incorporelles <i>(intangible assets)</i> Actifs biologiques <i>(biological assets)</i> Participations dans les sociétés associées <i>(investments accounted for using the equity method)</i> Autres actifs financiers <i>(other financial assets)</i> Actifs courants (<i>current assets</i>) Stocks <i>(inventories)</i> Clients et autres créances <i>(trade and other receivables)</i> Actifs disponibles à la vente <i>(assets held for sale)</i> Trésorerie et équivalent <i>(cash and cash equivalents)</i>	Capitaux propres (<i>equity</i>) Capital <i>(issued capital)</i> Réserves <i>(reserves)</i> Résultat <i>(net income)</i> Intérêts minoritaires <i>(minority interest)</i> Passifs non courants (<i>non current liabilities</i>) Dettes financières <i>(financial liabilities)</i> Provisions <i>(provisions)</i> Impôts différés <i>(differed tax liabilities)</i> Passifs courants (<i>current liabilities</i>) Dettes financières <i>(financial liabilities)</i> Provisions <i>(provisions)</i> Impôts différés <i>(differed tax liabilities)</i> Fournisseurs et autres créditeurs <i>(trade and other payables)</i>

L'IAS 1 précise que la norme « ne prescrit pas un ordre ou un format des postes (items) à présenter » et laisse cette présentation au jugement des managers (§ 71-72). Une simple comparaison avec le bilan traditionnel français laisse percevoir une plus grande paucité de l'information obligatoire au niveau du bilan. Cela ne veut pas dire que cette information n'existe pas, car il existe une grande masse d'information à fournir, soit **librement** au niveau du bilan, soit en annexe (§74-76). Conformément à la tradition anglo-saxonne, la plupart des entreprises fournissent une annexe très développée dont la lecture est au moins, sinon plus essentielle que celle du bilan.

L'information obligatoire mais optionnelle au niveau du bilan sera analysée lors de l'étude de l'annexe (chapitre 44).

3 Un bilan qui met l'accent sur des informations différentes

Le bilan traditionnel français ne donne pas d'information sur les « actifs biologiques », les « immeubles de placement » et les actifs disponibles à la vente.

Section 1	■	Éléments historiques
Section 2	■	Le compte de résultat français en 2004 des comptes individuels
Section 3	■	Le compte de résultat français en 2004 des comptes consolidés
Section 4	■	Le compte de résultat en 2004 de l'IASB
Section 5	■	L'avenir du compte de résultat français des comptes individuels
Section 6	■	L'avenir du compte de résultat français des comptes consolidés
Section 7	■	Vers un « compromis » pour le compte de résultat consolidé ?

Section

1

ÉLÉMENTS HISTORIQUES

Nous étudierons (à grands traits) l'histoire du développement du compte de résultat (CR) d'abord dans les pays anglo-saxons puis en France en nous focalisant sur la période 1900-2000 (les bouleversements ultérieurs étant analysés dans les sections suivantes).

- Dans les pays anglo-saxons, le CR est caractérisé par trois éléments principaux **au cours de cette période**¹ :

1. Avant la révolution de la *fair value*.

- les produits sont, pour l'essentiel, les ventes ou les cessions d'actifs ; conformément au principe de prudence, les gains non réalisés ne sont pas pris en compte ;
- les charges sont, pour l'essentiel, les **coûts des ventes** (ou des cessions d'actifs) ;
- ces charges sont **généralement classées par fonction** selon l'optique décrite au chapitre 7 (sauf pour les petites entreprises qui adoptent généralement une classification par nature).
- Globalement on peut dire que l'optique est de type micro-économique (on s'intéresse aux ventes et non à la production comme les macroéconomistes) et de type prudentiel (on ne reconnaît que les résultats réalisés).
- En France, il faut distinguer (très grossièrement) deux sous périodes :
 - de 1900 à 1982, la situation n'est pas foncièrement différente de celle qui prévaut dans les pays anglo-saxons à ceci près que, compte tenu de la prégnance en France des PMI, on observe une domination du classement des charges par nature ;
 - à partir de 1982, le référentiel français des comptes sociaux se distingue très nettement de son homologue anglo-saxon¹ :
 - les produits ne sont plus les ventes mais la production globale (vendue et stockée) ;
 - les charges sont non seulement obligatoirement classées par nature mais de façon à pouvoir calculer la valeur ajoutée produite (voir *infra*).

L'optique est donc **macro-économique** et non microéconomique. Par contre la France respecte le principe de prudence : il ne peut y avoir de comptabilisation de gains potentiels y compris sur la production stockée.

Section

2

LE COMPTE DE RÉSULTAT FRANÇAIS EN 2004 DES COMPTES INDIVIDUELS

Nous reproduisons ci-après le modèle de base² de compte de résultat obligatoire (sauf dérogation) pour toutes les entreprises.

1. Celui des comptes consolidés se rapproche de plus en plus au contraire de celui des comptes anglo-saxons.

2. Il existe aussi un modèle simplifié (pour les PMI) et un modèle développé (plus détaillé) que nous ne présentons pas.

Tableau 42.1 – Système de base : compte de résultat

Charges (hors taxes)	Exercice N	Exercice N – 1
Charges d'exploitation ¹ Achats de marchandises ^a Variation de stock ^b Achats de matières premières et autres approvisionnements ^a Variation de stock ^b * Autres achats et charges externes Impôts, taxes et versements assimilés Salaires et traitements Charges sociales Dotations aux amortissements et aux provisions : Sur immobilisations : dotations aux amortissements ^c Sur immobilisations : dotations aux provisions Sur actif circulant : dotation aux provisions Pour risques et charges : dotations aux provisions Autres charges		
Total I	X	X
Quotes-parts de résultats sur opérations faites en commun (II)	X	X
Charges financières : Dotations aux amortissements et aux provisions Intérêts et charges assimilées ² Différences négatives de change Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total III	X	X
Charges exceptionnelles : Sur opérations de gestion Sur opérations en capital Dotations aux amortissements et aux provisions		
Total IV	X	X
Participation des salariés aux fruits de l'expansion (V)	X	X
Impôts sur les bénéfices (VI)	X	X
Total des charges (I + II + III + IV + V + VI)	X	X
Solde créditeur = bénéfice ³	X	X
Total général * Y compris : – redevances de crédit-bail mobilier – redevances de crédit-bail immobilier	X	X

1. Dont charges afférentes à des exercices antérieurs
2. Dont intérêts concernant les entreprises liées
3. Compte tenu d'un résultat exceptionnel avant impôt de

a. Y compris droits de douane.

b. Stock initial moins stock final : montant de la variation en moins entre parenthèses ou précédé du signe (–).

c. Y compris éventuellement dotations aux amortissements des charges à répartir.

Source : d'après le PCG, Dunod, 2000.

Tableau 42.2 – Système de base : compte de résultat

Produits (hors taxes)	Exercice N	Exercice N – 1
Produits d'exploitation ¹ :		
Ventes de marchandises		
Production vendue (biens et services) ^a		
Sous- total A – Montant net du chiffre d'affaires dont à l'exportation :	X	X
Production stockée ^b		
Production immobilisée		
Produits nets partiels sur opérations à long terme ^c		
Subventions d'exploitation		
Reprises sur provisions (et amortissements), transferts de charges		
Autres produits		
Sous-total B	X	X
Total I (A + B)	X	X
Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun (II)	X	X
Produits financiers :		
De participation ²		
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé ²		
Autres intérêts et produits assimilés ²		
Reprises sur provisions et transferts de charges		
Différences positives de change		
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total III	X	X
Produits exceptionnelles :		
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital		
Reprises sur provisions et transferts de charges		
Total IV	X	X
Total des produits (I + II + III + IV)	X	X
Solde débiteur = perte ³	X	X
Total général	X	X

1. Dont produits afférents à des exercices antérieurs

2. Dont produits concernant les entreprises liées

3. Compte tenu d'un résultat exceptionnel avant impôt de

a. À inscrire, le cas échéant, sur des lignes distinctes (des éléments de 708 peuvent être affectées aux ventes de marchandises).

b. Stock final moins stock initial : montant de la variation en moins entre parenthèses ou précédé du signe (-).

Ce type de compte de résultat continue de présenter les caractéristiques du modèle choisi en 1982 ; il est macro-économique, il est fondé sur le principe de réalisation, il permet une lecture de la performance courante et d'exploitation, il est très détaillé et standardisé.

1 Un compte de résultat macroéconomique

Le compte de résultat français permet aisément de dégager des soldes (dits soldes intermédiaires de gestion) particulièrement utiles pour l'analyse économique d'un point de vue social (de la Société avec un grand S).

Les **produits** sont agencés de façon à refléter la totalité de l'activité productive et non pas la seule activité de vente comme c'est l'usage dans les pays anglo-saxons ; en effet les quatre premiers postes des produits comprennent non seulement les **ventes** (avec une distinction des ventes de marchandises et de la production vendue de biens et de services) mais également la production stockée et la production immobilisée.

Les **charges**, qui sont donc relatives à une production globale, sont classées par nature et permettent, grâce à un ordonnancement adéquat longuement mûri par des macroéconomistes, de pouvoir calculer aisément les soldes intermédiaires de gestion.

Ces **soldes intermédiaires de gestion** sont au nombre de huit et reproduits schématiquement dans le tableau 42.3 ci-dessous.

Le **premier solde** est la **marge commerciale**, qui est obtenue en soustrayant le coût des marchandises vendues (somme des achats de marchandises et de la variation des stocks ou marchandises) des ventes de marchandises. Ce solde permet d'avoir une idée du taux de marge prise par les entreprises commerciales sur leurs achats à leurs fournisseurs. Il apparaît comme une sorte de « production » des entreprises commerciales.

Le **deuxième « solde »** est la **production de l'exercice** des entreprises industrielles et de services que nous avons analysée auparavant et qui regroupe essentiellement la production vendue, la production stockée, la production immobilisée et en moins la production déstockée.

Le **troisième solde** est la **valeur ajoutée produite**. C'est le solde fondamental qui donne toute sa signification à la construction réalisée par le normalisateur de 1982. La valeur ajoutée produite est obtenue en prenant la production (au sens large) des entreprises commerciales et industrielles (marge commerciale plus production de l'exercice) et en retranchant les « consommations intermédiaires » c'est-à-dire les consommations de produits achetés à des fournisseurs (qui ne constituent évidemment pas une valeur créée par l'entreprise).

Les consommations intermédiaires sont constituées par deux postes :

- les « achats de matières premières et autres approvisionnements » ; (corrigés de leur variation de stock) ;
- les « autres achats » (essentiellement des services rendus à l'entreprise).

Tableau 42.3 – Tableau des soldes intermédiaires de gestion

Produits (Colonne 1)		Charges (Colonne 2)		Soldes intermédiaires des exercices (Colonne 1 – Colonne 2)	N	N – 1
Ventes de marchandises Production vendue Produit stocké Production immobilisée		Coût d'achat des marchandises vendues		• Marge commerciale		
		Ou Déstockage de production ¹				
	Total	Total		• Production de l'exercice		
• Production de l'exercice • Marge commerciale		Consommation de l'exercice en provenance de tiers		• Valeur ajoutée		
	Total	Impôts, taxes et versements assimilés ² Charges de personnel		• Excédent brut (ou insuffisance brute) d'exploitation		
		Total				
• Valeur ajoutée Subvention d'exploitation		• ou Insuffisance brute d'exploitation Dotations aux amortissements et aux provisions Autres charges		• Résultat d'exploitation (bénéfice ou perte)		
	Total	Total				
• Excédent brut d'exploitation Reprises sur charges et transferts de charges Autres produits		• ou Résultat d'exploitation ou Quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun Charges financières		• Résultat courant avant impôts (bénéfice ou perte)		
	Total	Total		• Résultat exceptionnel (bénéfice ou perte)		
Produits exceptionnels • Résultat courant avant impôts • Résultat exceptionnel		Charges exceptionnelles				
		• ou Résultat courant avant impôts • ou Résultat exceptionnel Participation des salariés Impôts sur les bénéfices		Résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) ³		
	Total	Total				
Produits des cessions d'éléments d'actif		Valeur comptable des éléments cédés		Plus-values et moins-values sur cessions d'éléments d'actif		

1. En déduction des produits dans le compte de résultat.

2. Pour le calcul de la valeur ajoutée, sont assimilés à des consommations externes, les impôts indirects à caractère spécifique inscrits au compte 695 « impôts, taxes et versements assimilés » et acquittés lors de la mise à la consommation des biens taxables.

3. Soit total général des produits – total général des charges.

Comme son nom l'indique, la valeur ajoutée représente l'apport de valeur résultat de la production des entreprises ; c'est le fameux « gâteau » à partager entre les parties prenantes, gâteau brut, il est vrai, car avant déduction des dotations aux amortissements et aux provisions¹.

Le quatrième solde est l'excédent² brut d'exploitation (EBE). De la valeur ajoutée (augmentée des subventions d'exploitation), on va retrancher les impôts et taxes d'exploitation (et non l'impôt sur les résultats) et surtout les charges de personnel (salaires, traitements, cotisations sociales) pour trouver l'EBE ; celui-ci donne une idée du profit tiré de l'exploitation, mais un profit **brut** avant déduction de l'impact des amortissements.³

Le cinquième solde est le résultat d'exploitation. Il est obtenu en retranchant⁴ les dotations aux amortissements, les dotations aux provisions (pour dépréciation et pour risques et charges) ainsi que les autres charges (principalement les redevances sur brevets) ; le résultat d'exploitation est un résultat qui mesure la « manne » courante de l'entreprise qui revient à l'ensemble des capitalistes (mais avant impact des impôts).

Le sixième solde est le résultat « courant ». C'est le résultat courant (avant impôt) qui revient aux seuls **propriétaires** : en effet, il est calculé en déduisant les charges financières⁵, c'est-à-dire essentiellement les intérêts des prêteurs, du résultat d'exploitation.

Le septième solde est le résultat exceptionnel qui s'obtient à partir des produits et charges exceptionnels.

Le huitième et dernier solde est le « résultat de l'exercice » obtenu à partir du résultat courant (avant impôt) en ajoutant le résultat exceptionnel et en déduisant (principalement) l'impôt sur les bénéfices. Ce résultat est le « vrai » résultat des propriétaires qui apparaît à la dernière ligne (bottom line) place traditionnellement réservée à la mesure de la richesse acquise par la partie qui domine la construction des comptes.

1. C'est le gâteau « net », c'est-à-dire le vrai gâteau qui devrait être calculé ; mais les dotations aux amortissements sont tellement mal calculées en France (cf. les distorsions fiscales) que les macroéconomistes de l'INSEE ont prôné la valeur ajoutée brute, quitte à la « corriger » extra comptablement selon leurs propres estimations. Grossièrement donc, le gâteau brut va servir à rémunérer les salariés (salaires, cotisations sociales), les prêteurs (intérêts), l'État (impôt) et l'« entreprise » (résultat plus dotations aux amortissements et aux provisions).

2. Ou insuffisance brute.

3. Dans la mesure où les amortissements ne sont pas décaissés, ce solde donne une idée du flux de trésorerie que l'exploitation procure à l'entreprise.

4. Symétriquement, il faut ajouter des autres produits et des reprises de provisions et d'amortissement.

5. Et en ajoutant les produits financiers.

2 Un compte de résultat qui reste dominé par le principe de prudence

Le fait d'inclure la production stockée dans les produits ne signifie nullement que le principe de prudence soit abandonné ; en effet la production stockée est évaluée au plus bas du coût ou du marché et non en prix de vente : les bénéfices potentiels sont exclus (et les pertes potentielles prises en compte).

3 Un compte de résultat qui permet une lecture de la performance d'exploitation et courante de l'entreprise

La triple distinction des charges (produits) d'exploitation, financières et exceptionnelles permet d'apprécier un résultat courant (avant toute incidence des événements exceptionnels) et au sein de celui-ci, un résultat d'exploitation (avant toute incidence du mode de financement).

4 Un compte de résultat détaillé est standardisé

Si on le compare avec ses homologues anglo-saxons, le compte de résultat français est très détaillé (voir *infra*) ; il est également très standardisé grâce à l'usage du Plan Comptable : les mêmes postes doivent être renseignés de la même façon par toutes les entreprises de France et de Navarre.

Section

3

LE COMPTE DE RÉSULTAT FRANÇAIS EN 2004 DES COMPTES CONSOLIDÉS

Dès 1986, la première méthodologie relative aux comptes consolidés a prévu que les groupes français pourraient établir leur compte de deux façons :

- soit en optant pour une variante proche du modèle décrit précédemment pour les comptes individuels ;
- soit en optant pour une autre variante proche de celle qui était utilisée à l'époque par les entreprises anglo-saxonnes (compte de résultat centré sur les ventes avec les charges classées par fonctions ou, autre vocable, par destination).

Tableau 42.4 – *Modèle de compte de résultat consolidé (classement par nature)*
(Source : PCG, p. II. 167)

	Exercice N	Exercice N – 1
Chiffre d'affaires Autres produits d'exploitation Achats consommés Charges de personnel Autres charges d'exploitation Impôts et taxes Dotations aux amortissements et aux provision Résultat d'exploitation Produits financiers Charges financières Écarts de conversion Résultat financier Résultat courant des entreprises intégrées Produits et charges exceptionnels Impôts sur les bénéfices Résultat net des entreprises intégrées Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence Résultat net de l'ensemble consolidé Part revenant aux intérêts minoritaires Résultat revenant à l'entreprise consolidante		

Tableau 42.5 – *Modèle de compte de résultat consolidé (classement par destination)*
(Source : PCG, p. II. 168)

	Exercice N	Exercice N – 1
Chiffre d'affaires Coût des ventes Marge provenant du chiffre d'affaires Charges commerciales Charges administratives Autres charges et produits d'exploitation Résultat d'exploitation Produits financiers Charges financières Écarts de conversion Résultat financier Résultat courant des entreprises intégrées Produits et charges exceptionnels Impôt sur les bénéfices Résultat net des entreprises intégrées Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence Résultat net de l'ensemble consolidé Part revenant aux intérêts minoritaires Résultat revenant à l'entreprise consolidante		

À fin 2004, les groupes français avaient toujours ces deux possibilités et à 80 % environ, choisissaient le modèle par fonction plus « lisible » dans l'arène internationale. Soulignons toutefois que, comme le modèle « par nature », le compte de résultat consolidé par fonctions permettait de lire à la fois un résultat d'exploitation et un résultat courant.

Soulignons aussi que ce modèle restait « assis » sur le principe de prudence.

Section

4

LE COMPTE DE RÉSULTAT EN 2004 DE L'IASB

La norme IAS 1 indique comment il faut présenter le compte de résultat (*income statement*). La lecture de ce texte et des autres normes permet de montrer l'originalité de la construction proposée par l'IASB qui abandonne (partiellement) le principe de prudence, privilégie une optique micro-économique et fonctionnelle, abandonne les concepts de résultat d'exploitation et de résultat courant et préfère la flexibilité de la présentation.

1 L'abandon partiel du principe de prudence

On a vu que la norme IAS 39 admet la comptabilisation de gains potentiels en résultat ; ce dernier est donc composé à la fois de **gains réalisés** et de **gains non réalisés**¹ ; ce fait a une importance majeure pour la compréhension de ce qui va suivre.

2 Le choix d'une optique micro-économique et fonctionnelle

À première vue, l'IASB semble « neutre » puisqu'il admet qu'une entreprise « puisse présenter une classification des charges par nature ou par fonctions » (IAS 1 § 88). Cependant l'IASB « nuance » son propos de deux façons :

- premièrement, malgré sa complexité, la méthode par fonctions « peut fournir plus d'information pertinente » aux utilisateurs que la méthode par nature (§ 92) ;
- deuxièmement, la variation des stocks de produits ne peut figurer parmi les produits (IAS 2 § 39).

De ces considérations, il résulte que la présentation macro-économique à la française est condamnée et que la présentation fonctionnelle et micro-économique à l'anglo-saxonne est recommandée.

Le modèle « type » est donc le suivant (IAS 1 § 92).

<i>Revenue</i>	X
<i>Cost of sales</i>	(X)
<i>Gross profit</i>	X
<i>Other income</i>	X
<i>Distribution costs</i>	(X)
<i>Administrative expenses</i>	(X)
<i>Other expenses</i>	(X)
<i>Profit</i>	X

1. Bien que tous les gains non réalisés ne soient pas (encore ?) pris en compte, ce qui rend partiel l'abandon du principe de prudence.

Cependant, conscient de la perte d'information que cela peut représenter, l'IAS 1 (§ 93) précise que « les entreprises qui classent leurs charges par fonction doivent donner une information supplémentaire sur la nature des charges dont l'amortissement et les charges de personnel ».

L'IASB ne précise pas si ces éléments se rapportent aux ventes ou à la production et ne dit rien sur le problème des consommations de services et de matières, ce qui ne facilite pas la tâche de ceux qui voudraient calculer une valeur ajoutée.

3 L'abandon des concepts de résultat d'exploitation et de résultat courant

Dans le modèle de compte présenté ci-dessus, il n'y a aucune ligne prévue pour l'indication des charges et produits extraordinaires ; cela est logique, puisque l'IAS 1 a supprimé ces concepts (§ 85). Le concept même de résultat courant disparaît donc.

L'IAS 1 ne précise pas ce qu'il entend par « *other income* » et « *revenue* ». À en juger par le framework (§ 74), les revenus (produits) peuvent inclure aussi bien les ventes, que les intérêts perçus, les dividendes, les royalties. Le concept de « *revenue* » est donc très large et peut à notre avis, englober aussi les gains potentiels sur augmentation de la valeur des actifs financiers. Dès lors, la notion classique française de résultat d'exploitation disparaît pour laisser la place à un nouveau concept de résultat.

4 La flexibilité de la présentation

Comme pour le bilan, l'IAS 1 n'exige qu'une information limitée au compte de résultat et autorise l'usage intensif de l'annexe pour fournir l'information complémentaire obligatoire (§ 81) ; les seules informations obligatoires au compte de résultat sont les suivantes : produits, charges financières, part de profit dans les sociétés mises en équivalence, charges d'impôt, profit ou perte (nette) sur abandons d'activités, résultat global divisé en intérêts des minoritaires et profit des majoritaires. Comme on peut le constater, il n'est même pas exigé de communiquer **à ce niveau** le coût des ventes !

Section

5

L'AVENIR DU COMPTE DE RÉSULTAT FRANÇAIS DES COMPTES INDIVIDUELS

Au début 2005, aucun texte n'a modifié le modèle de compte de résultat « traditionnel » conforme au PC de 1999. Dans la mesure où « seuls les bénéfices réalisés à la date de clôture d'un exercice peuvent être inscrits dans le résultat de cet exercice » (Règlement sur les passifs, art. 38-2 du PCG), le principe de prudence continue à être respecté. Le modèle français décrit précédemment reste donc fondamentalement inchangé et obligatoire.

Section

6

L'AVENIR DU COMPTE DE RÉSULTAT FRANÇAIS
DES COMPTES CONSOLIDÉS

La situation est différente, car les groupes cotés devront suivre le modèle de l'IASB avec tous les **changements de philosophie que nous avons indiqués précédemment**. Beaucoup **d'entrepreneurs**, de **cadres** et **d'analystes financiers** s'inquiètent de cette évolution et expriment leur « manque d'enthousiasme » à l'égard du modèle proposé par l'IASB ; ce manque d'enthousiasme porte essentiellement sur les éléments suivants :

- les prescriptions de l'IASB sont trop floues : il y a un risque « d'anarchie » dans la présentation des comptes de résultat ;
- l'abandon des concepts de résultat d'exploitation et de résultat courant va provoquer une rupture entre, d'une part, les **gestionnaires** et les **analystes** (qui ont besoin de ces concepts pour apprécier l'évolution de la performance dynamique) et d'autre part, les « financiers » qui ont une vision plus actuarielle de cette performance ; il faut pouvoir conserver une cohérence entre l'information « interne » et l'information « externe » ;
- la classification des coûts par nature n'est pas considérée comme secondaire en raison de sa simplicité et de son aptitude à dégager des grandeurs que ne donne pas la classification par fonctions.

Ces inquiétudes et résistances ont poussé le CNC à proposer des solutions de **compromis** qui permettent à la fois de tenir compte de l'idéologie des normes IFRS tout en permettant de « sauver » l'essentiel des « informations traditionnelles » utiles à la gestion de l'exploitation ; ceci nous mène au point suivant.

Section

7

VERS UN « COMPROMIS » POUR LE COMPTE
DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ ?

Le CNC (avis voté en novembre 2004) propose deux modèles de compte de résultat :

Tableau 42.6 – *Modèle de compte de résultat par fonction*

Compte de résultat	N	N – 1	N – 2
Chiffre d'affaires			
Autres produits de l'activité			
Coût des ventes			
Frais de Recherche & Développement			
Frais commerciaux			
Frais généraux			
Autres produits et charges d'exploitation			
Résultat opérationnel (courant) (optionnel)			
Autres produits et charges opérationnels			

Tableau 42.6 – *Modèle de compte de résultat par fonction (suite)*

Compte de résultat	N	N – 1	N – 2
Résultat (opérationnel) Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie Coût de l'endettement financier brut Coût de l'endettement financier net Autres produits et charges financiers Charge d'impôt Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession Résultat net part du groupe intérêts minoritaires			

Tableau 42.7 – *Modèle de compte de résultat par nature*

Compte de résultat	N	N – 1	N – 2
Chiffre d'affaires Autres produits de l'activité Achats consommés et variations de stocks Charges de personnel Charges externes Impôts et taxes Dotation aux amortissements Dotation aux provisions Autres produits et charges d'exploitation Résultat opérationnel courant (optionnel) Autres produits et charges opérationnels Résultat opérationnel Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie Coût de l'endettement financier brut Coût de l'endettement financier net Autres produits et charges financiers Charge d'impôt Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession Résultat net part du groupe intérêts minoritaires			

L'étude de modèle permet de faire quatre constatations :

1 La reconnaissance du système d'évaluation de l'IASB

Les deux modèles proposés ne visent pas à s'opposer à la problématique de la juste valeur préconisée par l'IASB ; ils cherchent seulement à aménager le compte de résultat pour satisfaire des intérêts différents voire divergents. Une place est donc prévue pour enregistrer les gains prévisionnels des actifs et passifs financiers **au sein des produits financiers**.

Les deux modèles ne cherchent pas non plus à s'opposer à la conception que se fait l'IASB de la notion de produit ; le produit c'est toujours l'augmentation des capitaux propres, ce qui exclut de pouvoir mettre la variation des stocks de produits en cours et finis dans les produits ; cette variation figure donc en charge négative.

2 La reconnaissance de deux modèles de compte de résultat

Contrairement à l'IASB qui privilégie le modèle par fonction, la proposition met sur un pied d'égalité le modèle par nature et le modèle par fonction ; ce fait est d'autant plus remarquable que jusqu'à présent la tendance en France, au niveau des comptes consolidés, était plutôt en faveur de la classification par nature.

3 La reconnaissance du concept de résultat « opérationnel »

Contrairement à l'IASB et à son concept de résultat global, les promoteurs des modèles étudiés veulent absolument isoler le résultat généré par le **chiffre d'affaire** (les productions ou opérations) de celui qui provient de l'activité de **placement**.

Les produits financiers de l'activité de placement, qu'il s'agisse de produits réalisés (produits de trésorerie, dividendes reçus, profits sur cessions de titres non consolidés, produits d'intérêts, produits de cessions d'autres actifs financiers) ou de produits non réalisés (produits financiers d'actualisation, variations positives de la juste valeur) sont isolés dans une rubrique spéciale précisément appelée « produits financiers ».

Par symétrie, il existe évidemment des « charges financières ». On ne mélange donc pas l'activité des gens de la production et de la finance et on dégage un résultat « opérationnel ».

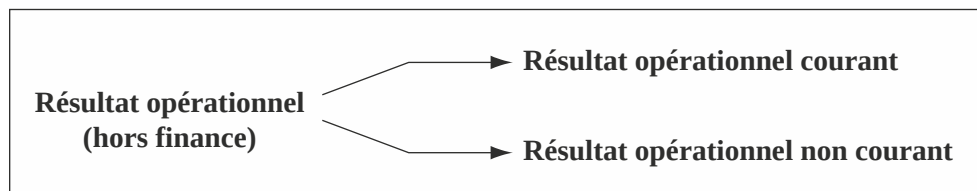
4 La reconnaissance du concept de résultat courant

Contrairement à l'IASB, un effort est fait pour apprécier la performance « courante » c'est-à-dire la performance récurrente ; d'où l'apparition d'une ligne « autres produits et charges opérationnels » dévolue aux résultats non courants ou extraordinaires¹. Parmi ces autres produits et autres charges on pourra retrouver des plus-values (ou moins-values) de cession d'actifs long terme, certaines dépréciations d'actifs long terme (notamment le *goodwill*²), certaines charges de restructuration, etc.

1. Ces termes ne sont pas employés ; on utilise, semble-t-il, des euphémismes pour ne pas fâcher l'IASB.

2. La répugnance à considérer la dégradation de valeur du *goodwill* comme un phénomène d'exploitation est bien dans l'esprit de la nouvelle philosophie de l'IASB.

L'originalité de cette construction est qu'elle se situe **au niveau du résultat opérationnel**. Ce dernier est donc scindé en deux.



La différence avec le modèle traditionnel français vient du fait que la distinction courant/non courant est faite au niveau de l'opérationnel et non à un niveau plus global qui prendrait en compte l'activité financière : cette dernière est implicitement considérée comme « extraordinaire » !

Finalement la structure est schématiquement la suivante :

Chiffre d'affaires moins charges d'exploitation courantes
= Résultat opérationnel courant ± Autres produits et charges opérationnels non courants
= Résultat opérationnel global ± Résultat financier – Charges d'impôt
= Résultat net du groupe (minoritaires et majoritaires)

Conclusion

Ces modèles constituent un habile compromis pour atténuer les tensions (tout en ménageant l'IASB) :

- tensions entre les partisans du modèle par nature et par fonction (analystes financiers contre directeurs financiers) ;
- tensions entre gestionnaires (gestionnaires de la production et gestionnaires de la finance).

Section

8

VERS UN « RÉSULTAT GLOBAL » MALGRÉ LES DIFFICULTÉS ?

Il semble que les groupes européens ne soient pas très satisfaits des solutions proposées par l'IAS 1. Une étude d'Ernst and Young portant sur 39 sociétés du CAC 40 et 46 sociétés européennes montre que beaucoup de groupes :

- persistent à donner une information sur leur résultat courant en distinguant des charges et produits exceptionnels ;
- utilisent des indicateurs de résultat retraités pour éliminer l'incidence de certaines évaluations, notamment l'évaluation à la Juste Valeur de certains instruments financiers.

L'étude conclut que l'objectif de comparabilité des résultats des groupes n'est que partiellement atteint.

Malgré ces difficultés l'IASB persiste et signe. En effet la révision de l'IAS 1 adoptée le 6/9/2007 accentue encore l'éloignement du compte de résultat de celui qui était traditionnellement adopté en Europe avant l'introduction des IFRS (IAS).

Cette version demande aux groupes de présenter un résultat global (« Comprehensive Income ») qui comprendrait deux éléments :

- le résultat tel qu'il apparaissait dans l'ancien modèle de IAS 1 (cf. Section 4 *supra*) ;
- les « autres éléments du résultat global » c'est-à-dire des éléments de produits et charges directement comptabilisés en capitaux propres comme les résultats relatifs à des instruments financiers considérés comme disponibles à la vente (voir chapitre 24, Section 8).

Il y a fort à parier que les lecteurs de ces états financiers vont encore avoir plus de mal à savoir quel est le vrai résultat :

- celui qui découle des ventes (résultat réalisé) ?
- celui qui tient compte des ventes et des produits non réalisés passés en produits ?
- celui qui correspond au « résultat global » (Comprehensive Income) ?

L'annexe est une innovation du Plan comptable 1982 ; elle fait partie de l'ensemble des trois documents de synthèse indissociables :

- le bilan ;
- le compte de résultat ;
- l'annexe.

NB : Le texte figurant en petits caractères est extrait du Plan comptable. L'annexe étudiée ne concerne que les comptes individuels.

Section 1	■	Nature et rôle de l'annexe
Section 2	■	Principes directeurs de l'annexe
Section 3	■	Forme de l'annexe
Section 4	■	Les informations de l'annexe
Section 5	■	L'annexe selon les normes de l'IASB et l'annexe des comptes consolidés

Section

1

NATURE ET RÔLE DE L'ANNEXE

L'annexe est un état qui comporte les explications nécessaires pour une meilleure compréhension des autres documents de synthèse et complète, pour autant que de besoin, ou présente sous une autre forme les informations qu'ils contiennent.

L'annexe joue donc un rôle de complément et d'éclaircissement de l'information : elle a pour but de permettre l'obtention de l'image fidèle par des informations complémentaires à celles que donnent le bilan et le compte de résultat.

Section

2

PRINCIPES DIRECTEURS DE L'ANNEXE

Le Plan comptable général énumère cinq principes fondamentaux :

I. Pour que les documents de synthèse d'une entreprise donnent une image fidèle de son patrimoine, de sa situation financière et de ses résultats, l'annexe du système de base est établie dans les conditions précisées par les présentes dispositions.

II. Est requise la production de toute information susceptible d'influencer le jugement que les destinataires des documents peuvent porter sur le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'entreprise. Cette annexe comporte notamment des informations sur les points énumérés ci-après.

III. Les éléments d'information chiffrés doivent être établis selon les mêmes principes et dans les mêmes conditions que ceux du bilan et du compte de résultat. Ils doivent en particulier :

- être vérifiables par rapprochement avec les documents attestant leur exactitude ;
- être comparables d'un exercice à l'autre et d'une entreprise à l'autre par l'application de méthodes de calcul et de présentation semblables.

Leur production n'est requise que pour autant qu'ils ont une importance significative par rapport aux données des autres documents (sans préjudice des obligations légales).

IV. Lorsque des informations requises ont déjà portées au bilan ou au compte de résultat, elles n'ont pas à être reprises dans l'annexe.

V. Lorsque les entreprises relèvent au système abrégé ou lorsqu'elles utilisent le système développé, le contenu de l'annexe est modifié en conséquence sans qu'il en résulte un amoindrissement de l'information nécessaire pour que les documents de synthèse donnent l'image fidèle recherchée.

Section

3

FORME DE L'ANNEXE

L'annexe comprend trois grandes parties :

- *une information sur les règles générales d'évaluation* : il est demandé d'indiquer les motifs de changement et de quantifier les conséquences de ces modifications. Il est nécessaire d'indiquer les modes d'évaluation des postes de comptes annuels, les modes de conversion en euros de certains éléments évalués en devises ;
- *des tableaux chiffrés* concernant certains postes du bilan et du résultat :
 - tableau de l'actif immobilisé ;

- tableau des amortissements ;
 - tableau des provisions ;
 - état des échéances des créances et des dettes ;
- *des informations diverses* qui doivent, soit compléter le bilan et le compte de résultat sur des points non signalés, soit expliquer le contenu de certains postes.

Section

4

LES INFORMATIONS DE L'ANNEXE

Le Plan comptable général indique que le contenu de l'annexe est modifié lorsque les entreprises relèvent du système abrégé.

On peut donc parler d'une annexe de base (utilisée également dans le système développé) et d'une annexe abrégée.

La présentation simplifiée de l'annexe peut être adoptée par les commerçants personnes morales, lorsqu'ils ne dépassent pas certains chiffres pour deux des trois critères suivants :

- le total du bilan est fixé à 2 millions d'euros ;
- le montant net du chiffre d'affaires à 4 millions d'euros ;
- le nombre moyen de salariés permanents à 50.

Aucun seuil n'est prévu, en revanche, pour les commerçants personnes physiques, c'est-à-dire les entreprises individuelles qui bénéficient de plein droit de la présentation simplifiée de l'annexe.

1 L'annexe de base

En l'absence d'obligation légale quant à la manière de présenter l'annexe, nous proposons le canevas suivant :

- règles et méthodes comptables ;
- compléments d'informations relatifs au bilan et au compte de résultat ;
- autres éléments d'information.

1.1 Les règles et méthodes comptables doivent faire l'objet de précisions

Mention de l'application des conventions générales et, le cas échéant, indication des dérogations (à motiver avec indication de leur influence sur le patrimoine, la situation financière et les résultats) :

- aux hypothèses de base sur lesquelles sont normalement fondés les comptes annuels ;

- aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels ;
- à la méthode des coûts historiques (dans le respect du droit en vigueur).

Lorsque, pour certaines opérations, plusieurs méthodes sont également praticables, mention de la méthode retenue (pour l'évaluation des stocks, par exemple) et, si nécessaire, justification de cette méthode (prise en compte d'un bénéfice partiel sur contrats à long terme, par exemple).

En cas de changement de méthode, justification de ce changement avec indication de son influence sur le patrimoine, la situation financière et les résultats.

1.2 Compléments d'informations relatifs au bilan et au compte de résultat

Sont visés :

1. Indication des postes du bilan concernés également par un élément d'actif ou de passif imputé à un autre poste¹.
2. État de l'actif immobilisé en indiquant pour chaque poste :
 - les entrées², sorties et virements de poste à poste³.
3. État des amortissements avec indication des modes de calcul utilisés⁴.
4. État des provisions⁵.
5. En cas de comptabilisation de valeurs réévaluées :
 - variation au cours de l'exercice et ventilation de l'écart de réévaluation ;
 - mention de la part du capital correspondant à une incorporation de l'écart ;
 - rétablissement des informations en coûts historiques pour les immobilisations réévaluées, par la mise en évidence des compléments de valeur et des amortissements supplémentaires qui s'y rapportent.
6. Montant des intérêts éventuellement inclus dans le coût de production d'immobilisations faites par l'entreprise pour elle-même, dès lors que ces intérêts se rapportent à des capitaux empruntés pour le financement de cette production et qu'ils se rattachent à la période de fabrication.
7. État des échéances des créances et des dettes à la clôture de l'exercice⁶.

1. Les postes dont les montants doivent être mentionnés séparément dans l'annexe sont les suivants : dettes et créances concernant les entreprises liées et les entreprises avec lesquelles la société a un lien de participation, dettes et créances représentées par des effets de commerce (y compris billets de fonds).

2. Dans des cas exceptionnels, lors de l'établissement des premiers comptes normalisés, certains éléments d'actif entreront en comptabilité pour leur valeur en l'état à l'ouverture de l'exercice.

3. Cette information est présentée dans la forme du tableau 43.1.

4. Cette information est présentée dans la forme du tableau 43.2.

5. Cette information est présentée dans la forme du tableau 43.3.

6. Cette information est présentée dans la forme du tableau 43.4.

NB : Cet état pallie la suppression au bilan de la ventilation des créances et dettes selon leur échéance. Il ne peut être établi de façon automatique que si l'entreprise a pris le soin de créer des sous-comptes de créances et de dettes selon leur échéance :

- pour les créances : Créances à moins d'un an
Créances à plus d'un an
- pour les dettes : Dettes à moins d'un an
Dettes à plus d'un an et à moins de cinq ans
Dettes à plus de cinq ans

8. Indication pour chacun des postes relatifs aux dettes de celles garantie par des sûretés réelles données^{1, 2}.

9. Montant des engagements financiers classés par catégories, en distinguant le cas échéant, ceux qui concernent les dirigeants, les filiales, les participations et les autres entreprises liées.

10. Informations concernant le crédit-bail :

- valeur des biens à la signature de contrat,
- redevances de l'exercice et cumul antérieur,
- amortissement des biens si l'entreprise en était propriétaire,
- redevances restant à payer classées par échéance³.

11. Commentaires sur les éventuelles dérogations, en matière de frais de recherche et de développement, aux règles :

- d'amortissement sur une durée maximale de cinq ans ;
- de non distribution de bénéfice aussi longtemps que l'amortissement n'est pas achevé.

12. Indication sur les montants inscrits au poste « fonds commercial » et sur les modalités de comptabilisation et leur dépréciation définitive ou non.

13. Indication, pour chaque poste d'éléments fongibles de l'actif circulant, de la différence, lorsqu'elle est importante, entre :

- d'une part, leur évaluation suivant la méthode pratiquée ;
- d'autre part, leur évaluation sur la base du dernier prix du marché connu à la clôture des comptes.

NB : Cette information permet à notre avis :

- en indiquant le dernier prix du marché de fournir une idée de la valeur de remplacement à la clôture de l'exercice ;
- également d'informer des changements intervenus entre la date d'arrêté des comptes et la date de clôture effective du bilan.

14. Indication de l'incorporation dûment justifiée de frais financiers, de recherche et de développement, d'administration générale, au coût d'acquisition et de production des stocks.

15. Précisions sur la nature, le montant et le traitement comptable :

1. Cette information peut être fournie dans l'état des échéances (tableau 43.4).

2. Pour les entreprises appliquant le système abrégé cette information peut être fournie globalement.

3. L'information peut être présentée dans le tableau 43.9.

- des frais d'établissement ;
- des produits à recevoir et charges à payer au titre de l'exercice ;
- des écarts de conversion en francs d'éléments chiffrés en devises ;
- des produits et charges imputables à un autre exercice (charges et produits constatés d'avance, charges et produits sur exercices antérieurs) ;
- quotes-parts de résultat sur opérations faites en commun (perte ou bénéfice transféré, bénéfice attribué ou perte supportée) ;
- des produits exceptionnels et des charges exceptionnelles ;
- des transferts de charges ;
- de l'amortissement des primes de remboursement d'emprunts.

NB : L'information relative aux produits et charges imputables à un autre exercice paraît très importante pour la lecture du compte de résultat dans lequel, à présent, les résultats provenant d'exercices antérieurs ne sont plus isolés.

16. Ventilation du montant du chiffre d'affaires par secteur d'activité, par marché géographique.

Si certaines de ces indications sont omises en raison du préjudice grave qui pourrait résulter de leur divulgation, il est fait mention du caractère incomplet de cette information.

NB : Il s'agit d'une tentative (modeste) d'obtenir certains renseignements analytiques sur les différentes activités de la société.

17. Montant détaillé des frais accessoires d'achat lorsqu'ils n'ont pas été enregistrés dans les comptes de charges par nature prévus à cette effet.

NB : On sait que les entreprises ont le choix dans le système de base d'incorporer ces frais accessoires dans les achats ou dans les rubriques de charges par nature.

18. Ventilation de l'impôt (sur le bénéfice) entre la partie imputable aux éléments exceptionnels du résultat et la partie imputable aux autres éléments, avec indication de la méthode utilisée¹.

19. Indication sommaire de la mesure dans laquelle le résultat de l'exercice a été affecté par l'application des dispositions fiscales et de conséquences qui en résultent sur les postes de capitaux propres.

20. Indication des accroissements et des allègements de la dette future d'impôt provenant des décalages dans le temps entre le régime fiscal et le traitement comptable de produits ou de charges et, lorsqu'ils sont d'un montant exceptionnel, de ceux dont la réalisation est éventuelle.

1. La finalité de cette ventilation est la mise en évidence d'un résultat courant après impôts (cf. tableau 43.8).

1.3 Autres éléments d'informations

21. Tableau des affectations de résultat¹.

22. Tableau des résultats et autres éléments caractéristiques de la société au cours des cinq derniers exercices².

23. Liste des filiales et participations avec mention pour chacune : de la part de capital directement ou par prête nom ; du montant des capitaux propres ; du résultat du dernier exercice.

Les titres d'une société émettrice représentant moins de 1 % du capital social d'une société détentrice peuvent être regroupés ; si certaines de ces indications sont omises en raison du préjudice grave qui pourrait résulter de leur divulgation, il est fait mention du caractère incomplet des informations figurant sur la liste.

24. Nombre et valeur nominale des actions, parts sociales et autres titres³ composant le capital social, regroupés par catégories⁴ selon les droits qu'ils confèrent, avec indication de ceux qui ont été créés ou remboursés pendant l'exercice.

25. Parts bénéficiaires, obligations convertibles et titres similaires émis par la société avec indication de leur nombre et de l'étendue des droits qu'ils confèrent.

26. Identité de toute société établissant des comptes consolidés dans lesquels les comptes annuels de la société concernée sont inclus suivant la méthode de l'intégration globale.

27. Indication de la fraction des immobilisations financières, des créances et des dettes ainsi que des charges et produits financiers concernant les entreprises liées.

28. Effectif moyen employé par catégories :

– salarié,

– mis à la disposition de l'entreprise pendant l'exercice.

L'effectif employé à temps partiel ou pour une durée inférieure à l'exercice est pris en compte en proportion du temps de travail effectif, par référence à la durée conventionnelle ou légale du travail.

Par effectif, on entend l'ensemble des personnes ayant un contrat de travail et rémunérées directement par l'entreprise.

L'effectif moyen est celui que détermine la moyenne arithmétique des effectifs à la fin de chacun des quatre trimestres de l'année civile ou de l'exercice comptable lorsque celui-ci ne coïncide pas avec l'année civile.

L'effectif est ventilé selon des catégories identiques ou compatibles avec les postes de la nomenclature d'emplois-professions approuvée par le Conseil national de la statistique, soit, au niveau le plus agrégé : cadres et professions intellectuelles supérieures ; professions intermédiaires ; employés ; ouvriers.

1. Cette information est présentée dans la forme du tableau 43.8.

2. Pour les sociétés passibles de cette obligation, cette information est présentée dans la forme du tableau 43.7.

3. Cet inventaire, qui concerne les seules sociétés cotées, peut être présenté selon le classement suivant (des regroupements de certaines valeurs sont possibles dans les conditions définies par la loi) :

Actions et parts sociales :

– participations : françaises, étrangères ;

– titres de placement (immobilisés ou non) : français, étrangers ;

Obligations et titres assimilés (immobilisés ou non) : français, étrangers.

4. Ces indications pourraient être portées dans le tableau 43.7 convenablement ajusté.

29. Pour les membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance, montant global, pour chaque catégorie :

- des avances et crédits alloués avec indication des conditions consenties et des remboursements opérés pendant l'exercice, ainsi que le montant des engagements pris pour leur compte ;
- des rémunérations allouées ainsi que le montant des engagements contractés pour pensions de retraite à leur profit.

NB : Cette information est à donner par les sociétés passibles de cette obligation dans le cas où les conventions visées ne sont pas interdites par la loi. En pratique, il ne peut s'agir que d'établissements de crédit ou de sociétés faisant partie d'un groupe.

Dix tableaux chiffrés (pages 584 et suivantes) sont prévus à l'appui des informations précédentes :

- tableau des immobilisations (tableau 43.1) ;
- tableau des amortissements (tableau 43.2) ;
- tableau des provisions (tableau 43.3) ;
- état des échéances des créances et des dettes à la clôture de l'exercice (tableau 43.4) ;
- tableau des filiales et participation (tableau 43.5) ;
- tableau du portefeuille de TIAP (tableau 43.6) ;
- résultats (et autres éléments caractéristiques) de la société au cours des cinq derniers exercices (tableau 43.7) ;
- tableau des affectations de résultat (tableau 43.8) ;
- tableau information en matière de crédit-bail (tableau 43.9) ;
- tableau des dépenses de recherche et développement (tableau 43.10).

2 L'annexe abrégée

L'information est limitée pour deux raisons :

- les personnes physiques (entreprises individuelles) n'ont pas à rendre des comptes à des associés et au public ;
- les petites sociétés ne réalisent habituellement pas quantité d'opérations pour lesquelles une information est nécessaire.

Par conséquent, l'information obligatoire est limitée, sauf exceptions aux points suivants :

- effets de commerce ;
- charges à payer et produits à recevoir ;
- charges et produits constatés d'avance ;
- crédit-bail ;
- clause de réserve de propriété.

Tableau 43.1 – Tableau des immobilisations

I. Cadre général

Situations et mouvements ¹ Rubrique ²	A	B	C	D
	Valeur brute à l'ouverture de l'exercice	Augmen- tations	Diminutions	Valeur brute à la clôture de l'exercice ³
Immobilisations incorporelles Immobilisations corporelles Immobilisations financières Total				

II. Aménagements du cadre général

1. Développement de la colonne B
(augmentations) →

Augmen- tations de l'exercice	Ventilation des augmentations				
	Virements		Entrées		
	De poste à poste	Provenant de l'actif circulant	Acquisitions	Apports	Créations

2. Développement de la colonne C
(diminutions) →

Diminutions de l'exercice	Ventilation des diminutions				
	Virements		Entrées		
	De poste à poste	À destination de l'actif circulant	Cessions	Scissions	Mises hors service

1. À développer si nécessaire selon la nomenclature des postes du bilan. Lorsqu'il existe des frais d'établissement, ils doivent faire l'objet d'une ligne séparée.
2. Les entreprises subdivisent pour autant que de besoin (cf. ci-dessous développement des colonnes B (augmentations) et C (diminutions)).
3. La valeur brute à la clôture de l'exercice est la somme algébrique des colonnes précédentes ($A + B - C = D$).

Tableau 43.2 – *Tableau des amortissements*

I. Cadre général

Situations et mouvements¹ Rubrique²	A	B	C	D
	Amortissements cumulés au début de l'exercice	Augmentations : dotations de l'exercice	Diminutions d'amortissements de l'exercice	Amortissements cumulés à la fin de l'exercice ³
Immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles				
Immobilisations financières				
Total				

II. Aménagements du cadre général

1. Développement de la colonne B (augmentations) →	Dotations de l'exercice	Ventilation des augmentations				
		Compléments liés à une réévaluation	Sur éléments amortis selon mode linéaire	Sur éléments amortis selon mode dégressif	Dotations exceptionnelles	
					Dérog.	Autres

2. Développement de la colonne C (diminutions) →	Diminutions de l'exercice	Ventilation des diminutions		
		Éléments transférés à l'actif circulant	Éléments cédés	Éléments mis hors service

1. À développer si nécessaire selon la nomenclature des postes du bilan. Lorsqu'il existe des frais d'établissement, il doivent faire l'objet d'une ligne séparée.

2. Les entreprises subdivisent pour autant que de besoin (cf. ci-dessous développement des colonnes B (augmentations) et C (diminutions)).

3. La valeur brute à la clôture de l'exercice est la somme algébrique des colonnes précédentes (A + B – C = D).

Tableau 43.3 – Tableau des provisions

I. Cadre général

Situations et mouvements ² Rubrique ¹	A	B	C	D
	Provisions au début de l'exercice	Augmentations : dotations de l'exercice	Diminutions : reprises de l'exercice	Provisions à la fin de l'exercice ³
Provisions réglementées Provisions pour risques et charges Provisions pour dépréciations Total				

II. Aménagements du cadre général

1. Développement de la colonne B (augmentations)	Dotations de l'exercice	Ventilation des dotations		
		Exploitation	Financier	Exceptionnel
2. Développement de la colonne C (diminutions)	Reprises de l'exercice	Ventilation des reprises		
		Exploitation	Financier	Exceptionnel

1. À développer si nécessaire selon la nomenclature des postes du bilan. Lorsqu'il existe des frais d'établissement, il doivent faire l'objet d'une ligne séparée.

2. Les entreprises subdivisent pour autant que de besoin (cf. ci-dessous développement des colonnes B (augmentations) et C (diminutions)).

3. La valeur brute à la clôture de l'exercice est la somme algébrique des colonnes précédentes ($A + B - C = D$).

Tableau 43.4 – État des échéances des créances et des dettes à la clôture de l'exercice

Créances(a)	Montant brut	Degré de liquidité de l'actif		Dettes (b)	Montant brut	Degré d'exigibilité du passif		
		Échéances à moins 1 an	Échéances à plus 1 an			Échéances à moins 1 an	À plus 1 an	À plus 5 ans
Créances de l'actif immobilisé : Créances rattachées à des participations Prêts ¹ Autres Créances de l'actif circulant : Créances Clients et comptes rattachés Autres Capital souscrit – appelé, non versé Charges constatées d'avance				Emprunt obligataires convertibles ² Autres emprunts obligataires ² Emprunts ² et dettes auprès des établissements de crédit dont : – à deux ans au maximum à l'origine – à plus de 2 ans à l'origine Emprunts et dettes financières divers ^{2, 3} Dettes fournisseurs et comptes rattachés Dettes fiscales et sociales Dettes sur immobilisations et comptes rattachés Autres dettes ³ Produits constatés d'avance				
Total				Total				

1. Prêts accordés en cours d'exercice
Prêts récupérés en cours d'exercice

2. Emprunts souscrits en cours d'exercice.
Emprunts remboursés en cours d'exercice.

3. Dont ... envers les associés (indication du poste concernés).

(a) Non compris les avances et acomptes versés sur commandes en cours

(b) Non compris les avances et acomptes reçus sur commandes en cours.

Tableau 43.5. – Tableau des filiales et participations

Informations financières (5)	Observations			
	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice (7)			
	Résultats (bénéfice ou perte du dernier exercice clos) (7) (10)			
	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé (7) (10)			
	Montant des cautions et avals donnés par la société (7)			
	Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés (7) (9)			
	Valeurs comptables des titres détenus (7) (8)	Nette		
		Brute		
	Quote-part du capital détenue (en pourcentage)			
	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats (6) (10)			
	Capital			
	Filiales et participations (I)			
	A. Renseignements détaillés concernant les filiales et les participations ci-dessous (2) (3).			
	1. Filiales (à détailler)			
	(+ de 50 % du capital détenu par la société).			
2. Participations (à détailler)				
(10 à 50 % du capital détenu par la société).				
B. Renseignements globaux concernant les autres filiales ou participations.				
1. Filiales non reprises au § A.				
a. Filiales françaises (ensemble)				
b. Filiales étrangères (ensemble) (4)				
2. Participations non reprises au § A.				
a. Dans les sociétés françaises (ensemble)				
b. Dans les sociétés étrangères (ensemble)				

(1) Pour chacune des filiales et des entités, avec lesquelles la société a un lien de participation, indiquer s'il y a lieu le numéro d'identification national (numéro SIREN).

(2) Dont la valeur d'inventaire excède un certain pourcentage (déterminé par la réglementation) du capital de la société astreinte à la publication. Lorsque la société a annexé à son bilan, un bilan des comptes consolidés conformément à la réglementation, cette société ne donne des renseignements que globalement (§ B) en distinguant (a) filiales françaises (ensemble) et (b) filiales étrangères (ensemble).

(3) Pour chaque filiale et entité avec laquelle la société a un lien de participation, indiquer la dénomination et le siège social.

(4) Les filiales et participations étrangères qui, par suite d'une dérogation, ne seraient pas inscrites au § A sont inscrites sous ces rubriques.

(5) Mentionner au pied du tableau la parité entre l'euro et les autres devises.

(6) Dans la monnaie locale d'opération.

(7) En euros.

(8) Si le montant inscrit a été réévalué, indiquer le montant de l'écart de réévaluation dans la colonne Observations.

(9) Mentionner dans cette colonne le total des prêts et avances (sous déduction des remboursements) à la clôture de l'exercice et, dans la colonne Observations, les provisions constituées le cas échéant.

(10) S'il s'agit d'un exercice dont la clôture ne coïncide pas avec celle de l'exercice de la société, le préciser dans la colonne Observations.

Tableau 43.6 – Tableaux du portefeuille de TIAP
Valeurs estimative du portefeuille de TIAP

Exercice	Montant à l'ouverture de l'exercice			Montant à la clôture de l'exercice		
	Valeur comptable brute	Valeur comptable nette	Valeur estimative	Valeur comptable brute	Valeur comptable nette	Valeur estimative
Décomposition de la valeur estimative						
Fractions du portefeuille évaluées : – au coût de revient – au cours de bourse – d'après la situation nette – d'après la situation nette réestimée – d'après une valeur de rendement ou de rentabilité – d'après d'autres méthodes (à préciser)						
Valeur estimative du portefeuille						

Variation de la valeur du portefeuille de TIAP

Valeur du portefeuille	Valeur comptable nette	Valeur estimative
Mouvements de l'exercice		
Montant à l'ouverture de l'exercice		
Acquisition de l'exercice		
Cession de l'exercice (en prix de vente)		
Reprises de provisions sur titres cédés		
Plus-values sur cessions de titres : – détenus au début de l'exercice – acquis dans l'exercice		
Variation de la provision pour dépréciation du portefeuille		
Autres variations de plus-values latentes : – sur titres acquis dans l'exercice – sur titres acquis antérieurement		
Autres mouvements comptables (à préciser)		
Montant à la clôture de l'exercice		

Source : PCG 1999.

**Tableau 43.7 – Résultat (et autres éléments caractéristiques)
de la société au cours des cinq derniers exercices**

Nature des indications	Exercice N-4	Exercice N-3	Exercice N-2	Exercice N-1	Exercice N
I. Capital en fin d'exercice : Capital social Nombre des actions ordinaires existantes Nombre des actions à dividende prioritaire (sans droit de vote) existantes Nombre maximal d'actions futures à créer Par convention d'obligations Par exercice de droits de souscription II. Opération et résultats de l'exercice : Chiffre d'affaires hors taxes Résultat avant impôts, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions Impôts sur les bénéfices Participation des salariés due au titre de l'exercice Résultat après impôts, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions Résultat distribué III. Résultats par action : Chiffre d'affaires hors taxes Résultat après impôts, participation des salariés, mais avant dotations aux amortissements et provisions Résultat après impôts, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions Dividende attribué à chaque action ¹ IV. Personnel : Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice Montant de la masse salariale de l'exercice Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux de l'exercice (sécurité sociale, œuvres sociales, ...)					

1. Préciser, le cas échéant par catégorie, s'il s'agit d'un dividende brut ou net.

Tableau 43.8 – *Tableau des affectations de résultat*
(Montants entre parenthèses ou précédés du signe (–) lorsqu’il s’agit de montants négatifs)

Origines		
1. Report à nouveau antérieur		X
2. Résultat de l'exercice		X
dont résultat courant après impôts ¹ : ...		
3. Prélèvement sur les réserves ²		
Affectations		
4. Affectation aux réserves :		
Réserve légale	X	
Réserve spéciale de plus-value à long terme	X	
Autres réserves	X	
5. Dividendes ³	X	
6. Autres répartitions	X	
7. Report à nouveau	X	
Totaux	X	X

1. Le résultat courant est apprécié en fonction de la répartition de l'impôt global visé au point 17 de l'annexe.
2. Indiquer les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués.
3. S'il existe plusieurs catégories d'ayants droit aux dividendes, indiquer le montant pour chacune d'elles. Indiquer également, s'il y a lieu, le montant correspondant au précompte sur valeurs mobilières.

1. En cas de différences dans les affectations par rapport aux propositions faites par le conseil d'administration à l'assemblée générale, mention doit en être faite.

Tableau 43.9 – *Information en matière de crédit-bail*

Immobilisations en crédit-bail				Bilan incluant les immobilisations en crédit-bail			
Postes du bilan	Coût d'entrée ¹	Dotations aux amortissements		Valeur nette	Valeur brute	Amortissements	Valeur nette
		de l'exercice ²	cumulées ²				
Terrains							
Constructions							
Installations techniques, matériel et outillage							
Autres immobilisations corporelles							
Immobilisations en cours							
Totaux							

1. Valeur de ces biens au moment de la signature des contrats.

2. Dotations de l'exercice et dotations cumulées qui auraient été enregistrées pour ces biens s'ils avaient été acquis, avec mention du mode d'amortissement retenu.

Engagements de crédit-bail					
Postes du bilan	Redevances payées		Redevances restant à payer		Prix résiduel ¹
	de l'exercice	cumulées	jusqu'à 1 an	+ 1 an à 5 ans	
Terrains					
Constructions					
Installations techniques, matériel et outillage					
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en cours					
Totaux					

1. Selon contrat.

Tableau 43.10 – Tableau des dépenses de recherche et de développement engagées au cours de l'exercice

Informations financières (5)	Observations			
	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice (7)			
	Résultats (bénéfice ou perte du dernier exercice clos) (7) (10)			
	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé (7) (10)			
	Montant des cautions et avals donnés par la société (7)			
	Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés (7) (9)			
	Valeurs comptables des titres détenus (7) (8)	Nette		
		Brute		
	Quote-part du capital détenue (en pourcentage)			
	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats (6) (10)			
Capital (6)				
Filiales et participations (I)				
A. Renseignements détaillés concernant les filiales et les participations ci-dessous (2) (3).				
1. Filiales (à détailler) (+ de 50 % du capital détenu par la société).				
2. Participations (à détailler) (10 à 50 % du capital détenu par la société).				
B. Renseignements globaux concernant les autres filiales ou participations.				
1. Filiales non reprises au § A.				
a. Filiales françaises (ensemble)				
b. Filiales étrangères (ensemble) (4)				
2. Participations non reprises au § A.				
a. Dans les sociétés françaises (ensemble)				
b. Dans les sociétés étrangères (ensemble)				

(1) Pour chacune des filiales et des entités, avec lesquelles la société a un lien de participation, indiquer s'il y a lieu le numéro d'identification national (numéro SIREN).

(2) Dont la valeur d'inventaire excède un certain pourcentage (déterminé par la réglementation) du capital de la société assemblée à la publication. Lorsque la société a amassé à son bilan, un bilan des comptes consolidés conformément à la réglementation, cette société ne donne des renseignements que globalement (§ B) en distinguant (a) filiales françaises (ensemble) et (b) filiales étrangères (ensemble).

(3) Pour chaque filiale et entité avec laquelle la société a un lien de participation, indiquer la dénomination et le siège social.

(4) Les filiales et participations étrangères qui, par suite d'une dérogation, ne seraient pas inscrites au § A sont inscrites sous ces rubriques.

(5) Mentionner au pied du tableau la parité entre l'euro et les autres devises.

(6) Dans la monnaie locale d'opération.

(7) En euros.

(8) Si le montant inscrit a été réévalué, indiquer le montant de l'écart de réévaluation dans la colonne Observations.

(9) Mentionner dans cette colonne le total des prêts et avances (sous déduction des remboursements) à la clôture de l'exercice et, dans la colonne Observations, les provisions constituées le cas échéant.

(10) S'il s'agit d'un exercice dont la clôture ne coïncide pas avec celle de l'exercice de la société, le préciser dans la colonne Observations.

Du fait du caractère aléatoire attaché aux frais de recherche et de développement, les responsables de la gestion doivent attirer l'attention de l'Assemblée des actionnaires ou associés sur l'inscription et le traitement comptable des dépenses de cette nature engagées au cours de l'exercice.

Un tableau du type ci-dessous peut être joint au rapport de gestion.

Tableau 43.11

	Total		Recherche Fondamentale	Recherche appliquée	Développement
Dépenses de recherche et de développement sans contrepartie spécifique		X			
– n'entrant pas dans le cadre d'une commande client ^(a)	X		X	X	X
– entreprises en fonction de clients potentiels	X	X	X	X	
Dépenses de recherche et de développement avec contrepartie spécifique ^(b)		X			
Clients français :					
États et collectivités publiques	X			X	X
Autres clients	X		X	X	
Clients étrangers	X			X	X
Total I		X	X	X	X
Autres dépenses de recherche et de développement :					
Cotisations parafiscales		X			
Subventions versées		X			
Acquisition de résultats de recherche ^(c)		X			
Total II		X			
Total général		X			
dont : inscrit au compte 203 du bilan		X			

(a) Sont à porter sous cette rubrique les travaux de recherche et de développement effectués à l'initiative de l'industrie pour maintenir ou développer le potentiel de recherche de son entreprise ainsi que la partie non couverte par le client des travaux de recherche et de développement faisant l'objet d'une commande de participation.

(b) Sont comprises sous cette rubrique les dépenses de recherche et de développement effectuées dans le cadre d'une commande client ou nécessitées par la fabrication d'un produit faisant l'objet d'une commande client.

(c) Ne sont à porter sous cette rubrique que les acquisitions de résultats de recherche faites en vue de nouveaux travaux de recherche et de développement.

L'ANNEXE SELON LES NORMES DE L'IASB

Les informations à fournir en annexe sont indiquées séparément par chaque norme ; il n'est pas question ici de les reprendre en détail ni même schématiquement ; l'objectif est simplement de montrer les différences fondamentales de conception avec celle qui prévaut en France pour les comptes individuels. Il est d'usage à ce propos d'estimer que l'annexe IASB fournit un bien plus grand nombre d'informations que son équivalent français, mais cette affirmation doit être relativisée, car l'annexe IASB repose sur une conception différente des relations avec le bilan ou le compte de résultat, se situe dans un champ différent, intègre des valorisations différentes et s'adresse à des utilisateurs différents. Au total il apparaît que si l'on s'en réfère strictement à la conception française, l'annexe IASB apporte certes des améliorations mais présente ainsi des lacunes et des pertes d'information.

1 L'annexe IASB repose sur une conception différente des relations sur le bilan ou le CR

En France le bilan et le compte de résultat forment un système d'information **obligatoire** extrêmement détaillé ; ce n'est pas le cas dans les normes IASB où ces documents peuvent être présentés de façon schématique ; c'est la raison pour laquelle, le cas échéant, les entreprises doivent fournir en annexe les informations obligatoires qui ne sont pas renseignées au niveau du bilan et du compte de résultat ; du coup l'annexe IASB est grossie d'informations qui apparaissent au bilan ou au compte de résultat en France. Un exemple : l'information sur les charges de personnel (voir chapitre 39).

2 L'annexe IASB se situe dans un champ d'utilisation différent

À la différence du Plan Comptable français qui concerne toutes les entreprises et l'IASB, bien qu'elle s'adresse théoriquement à des utilisateurs très divers, a été en fait conçue par des entreprises ou des firmes d'audit qui constituent ce qu'on peut appeler le capitalisme boursier et, qui plus est un capitalisme boursier avec pour référence le **modèle américain** ; il n'est donc pas étonnant que l'annexe de l'IASB développe certain type d'informations que l'on ne trouve pas dans le modèle français des comptes individuels ; il en va ainsi notamment :

- de l'information sur les régimes à prestations définies (régime de retraite de type anglo-saxon) ;
- de l'information sur les avantages accordés au personnel et plus particulièrement les stocks options (avantages accordés aux dirigeants sous forme d'actions) ;

- de l'information sur la masse de dividendes par actions versés aux actionnaires ;
- de l'information sectorielle (analyse des actifs, passifs et des résultats par secteur géographique et par tranche d'activité).

Toutes ces informations, particulièrement développées par les normes américaines et les normes IASB, ne concernent que les très grandes entreprises françaises cotées en bourse ; c'est pourquoi l'actuelle réglementation du Code de commerce sur les **comptes consolidés** prévoit déjà une information sur tous ces points pour les groupes mais de façon moins détaillée que ne le fait l'IASB¹. Les groupes français appliquent donc d'ores et déjà une partie substantielle des normes IAS/IFRS.

3 L'annexe de l'IASB se situe dans un champ de valorisation de plus en plus différent de celui du modèle classique français

Nous avons vu que sur certains éléments fondamentaux, l'IASB tend à s'écarter fortement du modèle « fiscal-dynamique » qui fonde essentiellement le modèle des comptes individuels français ; il n'est donc pas étonnant de voir se développer en annexe des informations spécifiques à l'IASB qui n'ont pas leur place dans le modèle français des comptes individuels comme par exemple :

- sur la masse et le calcul des impôts différés sur la structuration des actifs financiers (actifs concernés) ;
- sur la valorisation en juste valeur et les problèmes que les dirigeants rencontrent pour valoriser à la juste valeur (jugements exercés par eux et sources d'incertitude),
- sur les dépréciations d'actif par test d'*impairment*.

Une large partie de ces informations est d'ores et déjà fournie de façon obligatoire par les groupes français (règlement 99-02).

4 L'annexe de l'IASB est « en retrait » par rapport au modèle français sur certains points

Dans la mesure où l'IASB n'a pas les mêmes centres d'intérêts que le modèle français, il n'est pas étonnant que certaines informations (importantes) ne retiennent pas (ou plus) son attention ; il en va ainsi notamment de l'information :

- sur le nombre d'employés,

1. On notera que certaines informations comme celle relative aux résultats par actions sont à fournir non pas en annexe mais au pied du compte de résultat consolidé (Règl. 99-02 § 41).

- sur un nombre important de charges par nature¹,
- sur les éléments exceptionnels (concept éliminé dans les normes IASB),
- sur le détail des créances et des dettes.

5 L'IASB apporte des informations supplémentaires utiles

Par information supplémentaire, on entend ici celles qui améliorent le modèle français sans modifier son orientation actuelle.

On trouvera dans l'IASB une information plus détaillée sur certains points particuliers et sur deux points fondamentaux : le tableau de variation des capitaux propres et le tableau de flux de trésorerie.

5.1 Les points particuliers

Ils concernent essentiellement :

- les actifs destinés à être cédés,
- les locations financement,
- les subventions publiques,
- les transactions entre particuliers.

5.2 Le tableau de variation des capitaux propres

Une information systématique sur la variation des capitaux propres n'existe pas dans le cadre de l'annexe française des comptes individuels (elle existe mais de façon moins détaillée dans le cadre de la réglementation des comptes de groupe).

Ce tableau, comme son nom l'indique, vise à impliquer quelles sont les causes de la variation des capitaux propres (de la richesse des propriétaires) au cours de la période considérée.

Le modèle auquel l'IASB se réfère s'apparente au suivant :

1. **NB** : dans le modèle français, ces informations sont données au compte de résultat mais pour assurer une comparabilité, il faudrait une obligation d'information en annexe dans les normes IASB.

Tableau 42.8 – Tableau de variation des capitaux propres

	Capital	Prime émission	Réserves & résultats	Intérêts
Soldes au 31,12,N – 1				
Effets des changements de méthode comptable				
Réévaluation				
Différences de conversion				
Augmentation de capital				
Dividendes				
Résultat de l'exercice				
Soldes au 31-12-N				

En colonne, on trouve les éléments constitutifs des capitaux propres (capital, prime d'émission, réserves, résultats, intérêts minoritaires).

En ligne, on trouve les causes de la variation des éléments constitutifs : changements de méthodes comptables, réévaluation, différences de conversion (change), augmentation de capital dividendes (versés), résultat de l'exercice.

5.3 Le tableau de variation des flux de trésorerie

La comptabilité préconisée par l'IASB est tenue en termes de charges et produits ; mais l'information sur les flux de trésorerie (l'ancienne comptabilité de caisse) est aussi importante tout particulièrement en temps de crise. L'IAS 7 oblige donc les entreprises qui adoptent les normes de l'IASB à présenter un tableau de flux de trésorerie (voir page suivante) en distinguant les flux d'exploitation, d'investissement et de financement ; la présentation peut s'effectuer selon une méthode directe (préférentielle) ou une méthode indirecte.

6 Conclusion sur l'annexe de l'IASB

Les groupes français cotés fournissent déjà une information très proche de celle exigée par l'annexe de l'IASB ; le passage aux IFRS ne sera donc pas une révolution ; par contre, l'annexe de l'IASB comporte des différences très importantes avec celle des comptes individuels.

Tableau 42.9 – Modèle de tableau de flux de trésorerie
(méthode indirecte)

Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles Résultats des activités ordinaires avant impôt + Ajustement pour amortissements et provisions + Charges financières – Produits financiers ± Résultat de change ± Variation besoin de fonds de roulement opérationnel – Intérêts (sur activités opérationnelles) payés – Impôt sur le résultat payé	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités opérationnelles</i>	
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement – Acquisition de filiale sous déduction trésorerie acquise + Acquisition d'immobilisations + Cessions d'immobilisations + Produits financiers reçus	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités d'investissement</i>	
Flux de trésorerie provenant des activités de financement + Augmentation de capital + Encaissements provenant d'emprunts à long terme ou de contrats de location-financement – Remboursements provenant d'emprunts à long terme ou de contrats de location-financement Dividendes versés	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités de financement</i>	
<i>Variation nette de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie</i>	
Trésorerie ou équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	
Trésorerie ou équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	

Tableau 42.9 – Modèle de tableau de flux de trésorerie
(méthode directe)

Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles Encaissements reçus des clients – Sommes versées aux fournisseurs et au personnel = Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles – Intérêts payés – Impôts sur le résultat payés	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités opérationnelles</i>	
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement – Acquisition de filiale sous déduction trésorerie acquise – Acquisition d'immobilisations + Cessions d'immobilisations + Produits financiers reçus	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités d'investissement</i>	
Flux de trésorerie provenant des activités de financement + Augmentation de capital + Encaissements provenant d'emprunts à long terme ou de contrats de location-financement – Remboursements provenant d'emprunts à long terme ou de contrats de location-financement Dividendes versés	
<i>Flux net de trésorerie provenant des activités de financement</i>	
Variation nette de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie	
Trésorerie ou équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	
Trésorerie ou équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	

MÉTHODES DE CONSOLIDATION ET MANIPULATIONS DES RÉSULTATS DES GROUPES

-
Section 1	■	Pourquoi consolider ?
Section 2	■	La réglementation actuelle française
Section 3	■	Méthodologie et problèmes de la consolidation
Section 4	■	L'intégration globale des filiales contrôlées de manière exclusive
Section 5	■	Les manipulations des résultats des groupes
Section 6	■	Vers la fin des « Enrons »
Section 7	■	La mise en équivalence des sociétés sur lesquelles s'exerce une influence notable
Section 8	■	Modèles de bilans consolidés
-

Les techniques comptables des entités individuelles (dont les filiales des groupes) sont déjà complexes ; celles des groupes sont encore plus complexes et, de l'avis même de la plupart des spécialistes, offrent une gamme de manipulations possibles des résultats bien supérieures, ce dont l'affaire Enron a donné l'illustration. Nous nous limiterons ici aux aspects fondamentaux de cette question. Dans une première section, nous poserons la question : pourquoi consolider ? Puis nous présenterons la réglementation française actuelle (section 2), la méthodologie de la consolidation (section 3) et les techniques spécifiques de la méthode de l'intégration globale (section 4). Les sections 5 et 6 seront dévolues à l'étude de (certaines) manipulations des résultats des groupes. La dernière section traitera de la mise en équivalence (section 7).

Section

1

POURQUOI CONSOLIDER ?

Lorsqu'une société mère possède des titres de filiales (voir la question déjà traitée au chapitre 17), le bilan de la mère, qui se compose uniquement de titres, s'il s'agit d'une holding financière pure, peut très bien ne pas représenter du tout la valeur comptable des filiales surtout si les titres sont évalués au coût historique (voir le chapitre 24).

Exemple

Supposons qu'une société mère M ait acquis pour 1 000 100 % des titres de sa filiale F il y a 10 ans ; voici les bilans « individuels » de M et de F dix ans plus tard :

M (fin 10)				F (fin 10)			
Titres F	1 000	Capital	1 200	Actifs	2 000	Capital	1 000
Autres actifs	200					Réserves	900
						Bénéfice	100
	<u>1 200</u>		<u>1 200</u>		<u>1 200</u>		<u>2 000</u>

M, comme c'est le cas dans la réglementation comptable traditionnelle française, a gardé ses titres au coût d'origine ; le bilan de M ne représente donc absolument pas la valeur comptable de la participation dans F.

Pour améliorer l'information, et permettre notamment aux actionnaires de M de connaître la valeur comptable des titres F, l'habitude s'est prise depuis le début du siècle passé de « souder » ensemble (consolider) le bilan des filiales et de la mère en substituant à la valeur (fausse) des titres de la mère la masse des actifs et des passifs des filiales afin d'obtenir le bilan consolidé¹ du groupe mère filiales.

Exemple

Pour M et F, le bilan consolidé serait le suivant :

Actifs M	200	Capital M	1 200
Actifs F	2 000	Réserves	900
		Bénéfice	100
	<u>2 200</u>		<u>2 200</u>

1. Il existe aussi un compte de résultat consolidé (voir *infra*).

Section

2

LA RÉGLEMENTATION ACTUELLE FRANÇAISE

Elle est basée sur une loi datant de 1985.

La loi du 3 janvier 1985 constitue l'adaptation pour la France de la VII^e directive européenne sur les « comptes consolidés » en rendant obligatoire l'établissement de tels comptes pour les sociétés commerciales. Une première méthodologie des comptes consolidés a été insérée dans le Plan comptable général par l'arrêté du 9 décembre 1986.

Au moment de la parution de cette loi, c'est-à-dire en 1985, il y avait en fait deux types de pratiques des comptes consolidés qui coexistaient en raison de l'absence de normalisation.

D'un côté, les groupes multinationaux influencés par les normes américaines (internationales) publiaient des plaquettes présentant des comptes de résultats « par fonctions » centrés sur la production vendue assez proches de la comptabilité analytique et renfermant des modes d'évaluations dérogatoires par rapport aux normes françaises (par exemple, l'évaluation des stocks selon la méthode du dernier entré – premier sorti, LIFO).

De l'autre côté, les groupes nationaux dressaient des comptes consolidés avec des normes calquées sur celles des comptes individuels se référant à une pratique « dualiste » puisque les comptes produits étaient déconnectés de la comptabilité analytique : comptes de résultats par « nature » centrés sur la production globale.

Il s'en suivait une pratique extrêmement confuse qui nuisait à la comparabilité des comptes. La loi de 1985 s'avérait nécessaire mais n'a pas tranché entre les deux optiques. En effet, le système choisi est prudent et évolutif puisqu'il est bâti sur un système d'options qui permet aux groupes de choisir le mode de consolidation qui leur convient en admettant des dérogations par rapport aux principes comptables usuels, mais risque de nuire grandement à la comparabilité des comptes.

Le 17 décembre 1998, le CNC a adopté un avis destiné à se substituer à la méthodologie sur les comptes consolidés intégré dans le Plan comptable général, et qui devient applicable à l'ensemble des entreprises à partir des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2000. Cet avis a donné lieu à un arrêté du 22/06/1999 portant homologation d'une nouvelle méthodologie des comptes consolidés (RMCC)/et à un règlement 99-02.

Le règlement 99-02 introduit, pour la première fois, deux concepts comptables généraux non contenus dans le Code de commerce et venant des référentiels internationaux. Il s'agit du principe de la *prééminence de la substance des opérations sur leur forme* et du principe de *rattachement des charges aux produits*.

Par ailleurs, ce règlement énumère une série de règles préférentielles (inscription du crédit-bail à l'actif, méthode de l'avancement...) et modification très

sensiblement les règles d'évaluation des actifs et passifs, lors de la première consolidation.

La pratique de toutes ces novations comptables aboutit sans aucun doute à donner aux comptes consolidés un contenu plus économique que celui des comptes individuels.

Mais le règlement 99-02 ne s'appliquera plus pratiquement qu'à certains groupes français ; en effet, comme nous l'avons déjà signalé, tous les groupes français ayant des titres cotés sur un marché réglementé devront appliquer dès 2005 les règles IFRS **adoptées**¹ par l'Union Européenne et les autres groupes pourront (sur option) appliquer ces IFRS.

Section

3

MÉTHODOLOGIE ET PROBLÈMES DE LA CONSOLIDATION

Toute consolidation pose trois problèmes fondamentaux :

- quelles sociétés (entreprises) doit-on consolider ? C'est le problème de l'étendue du périmètre de consolidation ;
- quelles méthodes doit-on utiliser pour consolider ?
- quel type d'évaluation doit-on retenir pour consolider : statique, dynamique, fiscal, actuariel ?

1 La question du périmètre de consolidation

Cette question est cruciale. Elle est devenue un objet de la presse de tous les jours lorsqu'on a découvert qu'Enron avait « triché légalement » en cachant certaines dettes dans des entités qu'elle contrôlait mais qui n'étaient pas consolidées. Elle concerne aussi le problème de l'existence de filiales plus ou moins cachées dans des paradis fiscaux².

1. Rappelons qu'à fin 2004, une partie substantielle de la norme IAS 39 concernant l'option juste valeur n'a pas été adoptée.

2. La question de la fiscalité doit cependant être dissociée : on peut montrer et consolider une filiale existant dans un paradis fiscal sans pour autant perdre les avantages fiscaux à la « législation fiscale » du paradis fiscal (voir Richard, Simons, Secafi, *Analyse financière et gestion des groupes*, Économica).

En principe, les sociétés commerciales doivent consolider « dès lors qu'elles **contrôlent** de manière **exclusive** ou **conjointe** une ou plusieurs entreprises ou qu'elles **exercent une influence notable** sur celles-ci » (Code de commerce L 233-16).

Deux cas sont donc prévus : ceux du contrôle et de l'influence notable.

1.1 Le cas du contrôle exclusif

Il peut résulter de trois situations :

1^{re} situation : « la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de votes dans une autre entreprise ». C'est le cas le plus simple. Une société détient 51 % du capital d'une autre société : en principe elle en a le contrôle (sauf si les « minoritaires » disposent par exemple de droits de vote double...)

2^e situation : « la désignation, pendant deux exercices successifs¹ de la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise². »

La situation ici est beaucoup plus complexe. Une société peut avoir un pourcentage du capital (on dit un pourcentage **d'intérêt**) d'une autre société inférieur à 50 % voir même nettement inférieur à 50 % (comme 30 %, 20 % voire moins) et pourtant – sans l'aide de droits de vote double ou triple – avoir le contrôle de cette société. Comment cela est-il possible ?

Ce phénomène, déjà largement décrit par l'Allemand Rathenau et les Américains Berle et Means dès 1920-1930, vient du fait que lorsqu'il y a un grand nombre de petits actionnaires passifs (ne venant pas aux AG ou donnant leurs pouvoirs), un seul actionnaire disposant d'un paquet d'actions minimum peut contrôler complètement une société.

Dès lors, il convient de distinguer la propriété de la société qui appartient en théorie aux petits actionnaires « majoritaires » et le contrôle qui appartient au gros actionnaire « minoritaire ». Il convient donc aussi de distinguer très soigneusement le **pourcentage d'intérêts** détenus et le **pourcentage de contrôle** qui sont des notions très différentes.

Exemples

- Je dispose de 20 % du capital d'une société et un seul autre actionnaire dispose de 80 %.
- Quel est mon pourcentage d'intérêt ? Réponse : 20 %
 - Quel est mon pourcentage de contrôle³ ? Réponse : 0 % (car « l'autre » contrôle tout).

1. La condition de la désignation pendant deux exercices successifs n'est pas exigée par l'IAS 27.

2. « La société consolidante est présumée avoir effectué cette désignation lorsqu'elle a disposé au cours de la période, directement ou indirectement, d'une fraction supérieure à 40 % des droits de vote, et qu'aucun autre associé ou actionnaire ne détenait, directement ou indirectement, une fraction supérieure à la sienne » (CC - L 233-16). Cette présomption n'est pas prévue par l'IAS 27.

3. On suppose qu'il n'y a pas de droits de vote spéciaux.

Je dispose toujours de 20 % du capital d'une société et le reste du capital est possédé par un très grand nombre de petits actionnaires qui ne viennent pas aux AG.

- Quel est mon pourcentage d'intérêts ? Réponse : 20 %
- Quel est mon pourcentage de contrôle ? Réponse : 100 %

N.B. Dans ce dernier cas, je nomme les administrateurs et je dois, **en principe**, consolider la société dont j'ai le contrôle, mais il est plus difficile déjà pour des tiers de voir la réalité du contrôle.

3^e situation : « Le droit d'exercer une influence dominante sur une entreprise en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires ».

Avant l'affaire Enron, ce texte légal mentionnait que pour prouver qu'il y ait simple contrôle contractuel, il fallait toutefois s'assurer que la « société dominante est actionnaire ou associée » de sa « partenaire » c'est-à-dire posséder au moins une action.

Or, dans le cas d'Enron, les dirigeants avaient négocié des contrats avec des personnes actant pour elles dans des sociétés « spéciales » dont le géant de l'électricité ne détenait parfois aucune action, ce qui lui permettait de ne pas consolider.

Désormais, suite à ce scandale, la notion de contrôle de fait (en substance) a été reconnue : il n'est plus nécessaire de détenir une action de la société contrôlée pour consolider ¹.

En principe, donc, toutes les fois qu'une société détient de fait le contrôle d'une entreprise, elle doit consolider cette entreprise, ceci grâce à Enron !

1.2 Le cas du contrôle conjoint

Il s'agit du « partage du contrôle d'une entreprise exploitée en commun par un nombre limité d'associés ou d'actionnaires, de sorte que les décisions résultent de leur accord ». C'est le cas type des sociétés exploitant des gisements de pétrole où 3 ou 4 partenaires s'entendent pour définir la stratégie de la société détenue en commun (ou « société communautaire d'intérêts »).

1.3 Le cas de l'influence notable

Lorsqu'une société n'a pas le contrôle exclusif sur une autre société elle peut cependant exercer une certaine influence sur cette dernière, surtout si elle dispose d'une minorité de blocage lors du vote de certaines décisions stratégiques ; pour un tiers la preuve de cette influence notable est très difficile à apporter. C'est la raison pour laquelle l'influence notable est présumée² lorsqu'une société dispose, directe-

1. Cette position a été également confirmée par l'IASB (voir le SIC 12 publié en 2004).

2. La présomption est réfragable.

ment ou indirectement, d'une fraction « au moins égale au cinquième des droits de vote »¹.

En conclusion, seuls fondamentalement les titres objets de simples placements à long et moyen terme (sans « désir » d'exercer une influence notable) ne devraient pas être consolidés : ces titres restent donc évalués selon les règles relatives aux comptes individuels français ou aux IFRS (si les groupes appliquent ces dernières).

2 La question de la méthode à appliquer en consolidation

Sans rentrer dans les détails (voir *infra*), il existe trois grandes méthodes de consolidation :

- la méthode de l'« intégration globale »² qui consiste à « souder » tous les actifs et les passifs de l'entité consolidée³ avec ceux de l'entité consolidante ;
- la méthode de l'« intégration proportionnelle » qui consiste à « souder » les actifs et les passifs de l'entité consolidée en proportion du pourcentage **d'intérêt** détenu par la consolidante ;
- la méthode de la « mise en équivalence »⁴ qui consiste à simplement modifier la valeur des titres possédés par la consolidante en fonction de l'évolution des résultats de la consolidée⁵.

La première méthode est obligatoire lorsqu'il y a contrôle exclusif : il est logique, puisqu'il y a contrôle, d'intégrer tous les actifs et les passifs de la société contrôlée même s'il y a des intérêts minoritaires.

La deuxième méthode est obligatoire pour la consolidation des entités contrôlées conjointement (mais il est envisagé de l'abandonner au profit de la troisième méthode).

La troisième méthode est obligatoire dans le cas où la consolidée n'exerce qu'une influence notable⁶.

Tableau récapitulatif

Types de contrôle	Contrôle exclusif	Contrôle conjoint	Influence notable	Pas d'influence
Méthodes de consolidation	Intégration globale	Intégration proportionnelle	Mise en équivalence	Pas de consolidation

1. Cette présomption n'est pas prévue par l'IAS 27.

2. En anglais *purchase method*.

3. On parle en général de filiales.

4. En anglais *equity method*.

5. On parle en général de sociétés associées.

6. C'est une autre société (celle qui contrôle) qui pratiquera l'intégration globale.

3 La question de l'évaluation

Indépendamment des méthodes de consolidation, les résultats consolidés peuvent varier considérablement selon les principes d'évaluation retenus ; on retrouve ici, comme en matière de comptes individuels, le conflit des approches statique (valeur de marché), fiscale, dynamique (valeur coût) et valeurs actuarielles, etc.

Historiquement et très schématiquement, on peut distinguer les phases suivantes en France.

Dès 1985 jusqu'en 1999 (loi sur la consolidation), l'optique des comptes consolidés est très dynamique, beaucoup plus que celle des comptes individuels en raison des principaux facteurs suivants :

- interdiction de l'usage d'évaluations de type fiscal (comme les amortissements dégressifs, dérogatoires) ;
- obligation d'appliquer le principe du rattachement des charges aux produits (d'où le recours à la méthode des impôts différés) ;
- recommandation d'application du principe de prééminence du fond sur la forme et de renoncer au principe de propriété (d'où la préférence pour l'inscription à l'actif des biens loués en crédit bail).

De 1999 (deuxième méthodologie relative aux comptes consolidés) jusqu'en 2004, l'optique évolue de plus en plus dans le sens des règles américaines et de celles de l'IASB (parfois en les devançant) vers une application partielle de l'évaluation à la valeur d'utilité (valeur actuarielle).

Ainsi, **lors de l'entrée** des actifs et passifs identifiables, l'article 211-21 de la méthodologie stipule que ces actifs et passifs « sont inscrits au bilan consolidé à leur valeur d'entrée déterminée en fonction de **l'usage** prévu par l'entreprise consolidante ».

« Les biens destinés à l'exploitation sont évalués à leur valeur **d'utilité** pour l'entreprise consolidante ».

L'article 211-22 de la recommandation précise que pour les immobilisations incorporelles la valeur d'utilité « correspond à leur valeur de marché lorsqu'il existe un marché actif... En l'absence de marché actif, on retient la valeur d'utilité de l'immobilisation incorporelle ».

Le même article stipule que les titres immobilisés non consolidés sont évalués à leur valeur de marché pour les titres non cotés et à la valeur d'utilité pour les titres non cotés (par référence à « des multiples de *cash flows* »).

En outre « la valeur d'entrée des prêts-crédances et dettes est déterminée par actualisation des valeurs dues à l'échéance », si l'incidence est significative.

Ces éléments montrent qu'à **l'entrée** certains éléments importants (marques, part de marché, brevets, titres de placements à long terme) ne sont pas évalués au coût (selon les principes de la comptabilité dynamique) mais à leur valeur de marché ou d'utilité (actuarielle).

Cette poussée vers des évaluations actuarielles (déjà décrite au chapitre 21) est d'autant plus notable qu'elle s'accompagne chez de nombreux groupes français du non amortissement de certains incorporels lors de leur entrée dans le cadre de la 1^{re} consolidation (marques, parts de marchés).

Cependant des traces profondes de la conception dynamique subsistent :

– amortissement systématique du goodwill (écart d'acquisition positif) (art 211-30 de la Méthodologie) ;

– amortissement systématique des immobilisations corporelles d'exploitation (à l'exclusion des terrains) sur la base de leur coût de remplacement (art. 211- 22)

En outre, le **principe de prudence** n'est pas formellement remis en cause puisque l'article L 233-22 renvoie aux principes **régissant** les comptes annuels : « sous réserve des dispositions de l'article L 223-23¹ les comptes consolidés sont établis selon les principes comptables et les règles d'évaluation du Code de commerce »².

À partir de 2005, les groupes cotés devront appliquer les IFRS « acceptés » et les non cotés auront la possibilité de les choisir.

L'accentuation de l'optique actuarielle et la mise en cause du principe de prudence dépendront du sort final de l'IAS 39 et des autres IFRS à venir qui se proposeront d'accentuer cette tendance.

Section

4

L'INTÉGRATION GLOBALE DES FILIALES CONTRÔLÉES DE MANIÈRE EXCLUSIVE

La matière étant complexe et aride on prendra un exemple chiffré simple et on raisonnera en trois étapes de plus en plus complexes.

1^{re} étape

Supposons qu'une société A dispose début N d'un « trésor de guerre » pour acquérir la totalité des actions d'une société « cible » (convoitée) B et que juste avant l'achat des actions les bilans des deux sociétés soient les suivants :

A (début N)				B (début N)			
Banque	1 000	Capital	200	Actifs	900	Capital	200
Autres actifs	400	Réserves	400			Réserves	100
		Dettes	800			Résultat	100
						Dettes	500
	<u>1 400</u>		<u>1 400</u>		<u>900</u>		<u>900</u>

1. Il s'agit pour l'essentiel de règles concernant la prise en compte de l'inflation.

2. Il est ajouté cependant « compte tenu des aménagements indispensables résultant des caractéristiques propres aux comptes consolidés par rapport aux comptes annuels ».

Supposons que les propriétaires de B soient d'accord pour vendre à A la totalité de leurs actions pour un prix égal à la valeur comptable nette (actifs – dettes) majorée de six années de bénéfices potentiels, soit 1 000¹.

Juste après l'acquisition des titres, les bilans des deux sociétés sont les suivants :

A (début N)				B (début N)			
Titres B	1 000	Capital	200	Actifs	900	Capital	200
Autres actifs	400	Réserves	400			Réserves	100
		Dettes	800			Résultat	100
						Dettes	500
	<u>1 400</u>		<u>1 400</u>		<u>900</u>		<u>900</u>

On remarque que le bilan de B est inchangé et que celui de A voit des titres apparaître en lieu et place de la trésorerie.

A détient maintenant 100 % des titres du capital de B et évidemment exerce un contrôle **exclusif** sur cette dernière société. Elle va l'intégrer globalement pour faire le bilan consolidé du groupe A-B.

Comme le précise le Décret comptable « dans l'intégration globale, le bilan consolidé reprend les éléments du patrimoine de la société consolidante, à l'exception des titres des sociétés consolidées à la valeur comptable desquels est **substitué** l'ensemble des éléments actifs et passifs constitutifs des capitaux propres de ces sociétés... » (DS § 248). « Substitutions » donc chez A à la valeur comptable des titres A (1 000) l'ensemble des actifs et des passifs de B ; il en découle le bilan consolidé suivant :

Bilan consolidé de A-B début N			
Actifs A	400	Capital A	200
Actifs B	900	Réserves A	400
Goodwill ¹	600	Dettes A	800
		Dettes B	500
	<u>1 900</u>		<u>1 900</u>

1. Le terme officiel français est celui d'« écart d'acquisition » (positif) mais le monde des affaires parle de *goodwill*.

On constate que pour équilibrer le bilan consolidé il a fallu activer un goodwill de 600 qui représente la différence entre le coût d'acquisition des titres B (1 000) et la valeur comptable retenue des actifs et des passifs de B soit 400 (900 – 500) ; nous savons que le sort de cet « étrange » actif est discuté et nous nous réservons d'y revenir ultérieurement.

1. 400 de situation nette plus 6 × 100 de bénéfices.

Remarque

Dans notre exemple A a acquis 100 % des titres B ; supposons que pour **le même prix** (hypothèse discutable mais simplificatrice) A n'ait acquis que 80 % des titres B ; dans ce cas il a toujours eu le contrôle exclusif et va intégrer globalement B ; mais deux modifications apparaissent :

- premièrement : le goodwill passe à 680. A paye toujours 1 000 pour n'obtenir que 80 % de l'actif net de B soit 320 ;
- deuxièmement : au passif des « intérêts minoritaires » apparaissent qui représentent les droits des capitalistes minoritaires qui n'ont pas vendu leurs titres, soit $20 \% \times 400 = 80$.

D'où le bilan consolidé suivant :

BC AB (hypothèse achat de 80 % des titres)

Actifs A	400	Capital A	200
Actifs B	900	Réserves A	400
Goodwill ¹	680	Intérêts minoritaires	
		B	80
		Dettes A	800
		Dettes B	500
	<u>1 980</u>		<u>1 980</u>

D'une manière générale, on peut poser que :

$$(1) \text{ Intérêts minoritaires} = \% \text{ d'intérêt des minoritaires} \times \text{Capitaux propres (résultat compris)}$$

$$(2) \text{ Goodwill} = \text{Prix payé} - \text{Part des capitaux propres achetée (y compris résultats)}$$

2^e étape

Supposons que nous soyons un an près, à fin N et que nos deux sociétés présentent les documents comptables suivants :

A				B			
Bilan fin N				Bilan fin N			
Titres B	1 000	Capital	200	Actifs	950	Capital	200
Autres actifs	410	Réserves	400			Réserves	200
		Résultat	10			Résultat	50
		Dettes	800			Dettes	500
	<u>1 410</u>		<u>1 410</u>		<u>950</u>		<u>950</u>
Compte de résultat A				Compte de résultat B			
Produits	110	Produits	120				
Charges	100	Charges	70				
Résultat	<u>10</u>	Résultat	<u>50</u>				

Supposons que nous retenions l'hypothèse selon laquelle A a acquis 80 % des titres B.

Le bilan consolidé du groupe A-B est dressé selon les principes précédents à une précision près que le résultat consolidé de la mère doit apparaître au passif sur une ligne spéciale.

Le compte de résultat consolidé est construit également selon un principe d'intégration : on cumule d'abord tous les produits et toutes les charges pour déterminer un résultat global des deux sociétés consolidées puis on retranche de ce résultat le résultat des minoritaires pour trouver le résultat consolidé du groupe (de la mère).

Bilan consolidé A-B fin N				Compte de résultat consolidé	
Actifs A	410	Capital	200	Produits	230
Actifs B	950	Réserves A	400	Charges	(170)
Goodwill	680	Résultat A	50		
		propre 10		Résultat global	60
		. de B 40		Part des minoritaires	
		Intérêts minoritaires	90	(20 % × 50)	(10)
		(20 % × 450)			
		Dettes A	800		
		Dettes B	500		
	<u>2 040</u>		<u>2 040</u>	Résultat consolidé (Mère)	<u>50</u>

On peut noter qu'en règle générale :

Résultat consolidé (de la mère) = résultat propre + % d'intérêt de la mère [résultat de la (des) filiale(s)]

3^e (et dernière) étape

Supposons qu'à fin N + 1, les documents de synthèse des deux « acteurs » soient les suivants :

Bilan A fin N + 1				Bilan B fin N + 1			
Titres B	1 000	Capital	200	Actifs	1 005	Capital	200
Autres actifs	425	Réserves	410			Réserves	250
		Résultat	15			Résultat	55
		Dettes	800			Dettes	500
	<u>1 425</u>		<u>1 425</u>		<u>1 005</u>		<u>1 005</u>

Le lecteur peut appliquer les règles énoncées précédemment pour obtenir les comptes consolidés à fin N + 1.

Il doit cependant tenir compte d'un élément nouveau : il faut tenir compte pour calculer les réserves **consolidées** du fait qu'il y a non seulement les réserves de A mais aussi la part que détient A dans les réserves accumulées par sa filiale B **depuis l'acquisition**.

Groupe A-B Bilan consolidé fin N + 1				Groupe A-B C.R N + 1	
Actifs A	425	Capital A	200	Produits	250
Actifs B	1 005	Réserves	450	Charges	(180)
Goodwill	680	consolidées			
		propres à A 410		Résultat global	70
		dans B 40 (1)	40	Part des minoritaires	
		Résultats consolidés	59	(20 % × 55)	(11)
		propres à A 15			
		dans B 44			
		Intérêts minoritaires	101		
		(505 × 20 %)			
		Dettes A	800		
		Dettes B	500		
	<u>2 110</u>		<u>2 110</u>	Résultat consolidé (Mère)	<u>59</u>

1. 50 × 80 %.

Plus généralement, la formule de calcul des **réserves consolidées** est la suivante :

Réserves consolidées = Réserves de la mère + part dans les réserves de la filiale accumulées depuis la date d'acquisition de la filiale

Dans notre cas, on a bien $450 = 410 + 80 \% [450 - 400]$.

Section

5

LES MANIPULATIONS DES RÉSULTATS DES GROUPES

L'affaire Enron est devenue le symbole même des manipulations légales des résultats des groupes ; certaines manipulations des dirigeants de la célèbre firme étaient, il est vrai, d'ordre frauduleux mais la plupart d'entre elles étaient couvertes par le droit comptable américain de l'époque ; nous allons passer en revue les principales manipulations légales ou frauduleuses qui ont **émaillé** les « affaires » les plus connues mais qui, pour certaines d'entre elles, constituent le lot quotidien de la comptabilité « moderne ». Nous distinguerons les cas du non amortissement du *goodwill*, de la valeur actuarielle et du non amortissement de certains actifs incorporels, de l'utilisation de la juste valeur positive et de l'utilisation d'entités *ad hoc*.

1 Le non-amortissement du *goodwill*

Au début du siècle précédent, il était recommandé par la jurisprudence d'amortir immédiatement ou très rapidement le *goodwill*¹; un demi siècle après, vers 1960, commence à dominer la règle de l'amortissement sur une longue période ; mainte-

1. Voir pour l'histoire du *goodwill* Ding Richard Stolowy (2008).

nant, nous l'avons vu (chapitre 17), « s'impose » la règle du non-amortissement systématique et de la simple dépréciation éventuelle. Nous avons déjà critiqué la règle du non-amortissement mais nous allons utiliser la technique de la consolidation pour accentuer cette critique.

Reprenons le cas de notre société A qui rachète la société B (dans sa version la plus simple où l'achat porte sur 100 % des titres). Juste avant l'opération nos deux acteurs présentent les bilans suivants.

Exemple

A Début N				B Début N			
Banque	1 000	Capitaux		Actifs	900	Capitaux	
Autres actifs	400	propres	600			propres	400
		Dettes	800			Dettes	500
	<u>1 400</u>		<u>1 400</u>		<u>900</u>		<u>900</u>

Macroéconomiquement, à cette date, la fortune **accumulée** par ces deux groupes s'élève à 1 000 (600 + 400), c'est-à-dire la somme des capitaux propres.

Juste après l'achat des titres de B par A, il y a toujours, **macroéconomiquement**, deux acteurs, c'est-à-dire A qui a absorbé B, et les anciens propriétaires de B, toujours bien vivants mais, évidemment, devenus de simples particuliers. Les bilans de ces deux acteurs sont les suivants :

Bilan consolidé de A (A-B)				Bilan des ex propriétaires de B			
Actifs A	400	Capitaux		Banque	1 000	Fortune	1 000
Actifs B	900	propres A	600				
Goodwill	600	Dettes A	800				
		Dettes B	500				
	<u>1 900</u>		<u>1 900</u>				

Toujours macroéconomiquement, à s'en tenir à ces chiffres, la fortune globale accumulée par ces deux composantes de la nation¹ est désormais égale à 1 600 !

Ainsi par le simple miracle de l'achat de titres, la fortune globale de la « nation » est passée de 1 000 à 1 600.

Si l'on entend par fortune, une fortune accumulée (résultant d'opérations réalisées), il est évident qu'il y a ici une supercherie : on a ajouté au bilan de A des bénéfices **potentiels** de 600 (le *goodwill*) qui n'ont rien à voir avec des chiffres réels (relatifs à des réalisations). Il est clair qu'avec un tel raisonnement on pourrait multiplier par 10, voire 100, la richesse nationale sur la base de simples espoirs de gains futurs.

1. Le raisonnement est évidemment transposable en terme de calcul du produit intérieur brut.

Dans ces conditions, les juristes des années 1900 qui interdisaient l'inscription de gains potentiels au bilan avaient parfaitement raison d'exiger l'amortissement immédiat de ces « actifs fictifs ». Mais il est clair que cet amortissement immédiat et même l'amortissement progressif sont devenus, malgré leur rationalité, insupportables aux groupes désireux d'assurer des dividendes réguliers y compris, et surtout, après des fusions gigantesques.

En l'absence d'amortissement, le premier résultat consolidé de 50 affiché par le groupe A B à fin N est totalement fictif si l'on admet le raisonnement des statiques. Cette « manipulation » est parfaitement légale de nos jours et contribue à grossir artificiellement les résultats des groupes¹.

2 L'évaluation actuarielle et le non-amortissement de certains actifs incorporels (autres que le *goodwill*)

Dans une conception **dynamique** des fusions-consolidations les actifs de la société absorbée devraient être repris à leur **coût d'acquisition** tel qu'il existait chez l'absorbée² (c'est ce que nous avons implicitement fait avec les groupes A et B). Mais la dernière tendance des législations comptables est de permettre, voire d'exiger, d'évaluer les actifs corporels (et surtout incorporels) à leur **juste valeur** et de permettre le **non amortissement** de certains actifs incorporels tels que **les marques** et les parts de marché ou de clientèle (voir le chapitre 21).

Prenons le cas de A et supposons que lors de l'acquisition les dirigeants de A utilisent une telle réglementation pour faire apparaître au bilan consolidé une marque (en valeur actualisée) égale à 600. Dans ce cas le bilan consolidé juste après la fusion serait le suivant :

Bilan consolidé de A-B début N

Actifs A	400	Capital A	200
Actifs B	900	Réserves A	400
Marque	600	Dettes A	800
		Dettes B	500
	<u>1 900</u>		<u>1 900</u>

Comme on peut le constater, la marque a pris la place du *goodwill*³ et représente, comme lui, si les frais de publicité créateurs de la marque ont été activés par A (actifs de A), des bénéfices potentiels dont l'activation suggère les mêmes critiques que celle

1. Rien n'empêche de dresser des bilans **prévisionnels** qui témoignent des **perspectives** de gains des groupes mais ce sont des bilans prévisionnels à ne pas confondre avec des bilans réels.
2. Selon l'optique dynamique, rien n'empêche de mettre à l'actif des frais de publicité (fondateur de marques) à condition qu'il s'agisse de véritables coûts (immobilisés) et non de valeurs actualisées incluant des profits potentiels.
3. Les statiques considéraient que marques, parts de marché et *goodwill* ne faisaient qu'un : des bénéfices potentiels (actifs fictifs).

du *goodwill*. Mais quel est l'intérêt d'activer des marques (bénéfices potentiels) ? Il faut savoir que jusqu'à récemment, le *goodwill* devait être amorti et que beaucoup de législations ne disaient rien sur le sort des marques ; d'où l'idée de « loger » le *goodwill* dans les marques ! Maintenant que le *goodwill* n'est plus amortissable, la nécessité de faire apparaître des marques et parts de marché sera sans doute moindre.

3 L'utilisation de la juste valeur positive

Certains « groupes à scandales » avaient valorisé leurs actifs en utilisant ce qu'on appelle l'option fair value ; par exemple, il suffisait de prendre des titres de placement à long terme (achetés et comptabilisés pour 1 000) pour les porter à leur « juste valeur » (obtenue par exemple sur la base flux de trésorerie futurs actualisés) de 1 200 et de faire ainsi apparaître une plus value ou tout au moins une augmentation des capitaux propres de 200 ! Cette pratique, contre laquelle les statiques ont toujours lutté depuis 1860¹, est défendue maintenant par l'IASB.

4 L'utilisation d'« entités *ad hoc* (à but spécial) » pour faire apparaître des résultats fictifs et disparaître des dettes

Enron a été la grande spécialiste de cette pratique. L'idée est relativement simple ; elle consiste à trouver ou à fonder une entité (véhicule) à but spécial (*special purpose entity or vehicle*) contrôlée par un(e) « ami(e) », qui est **apparemment**² « indépendant(e) » et on effectue un certain nombre d'opérations avec cette entité qui étaient très « agréables » (jusqu'à la prise de certaines mesures) car elles s'effectuaient sans qu'il y ait à consolider le bilan de l'entité amie.

Exemple 1 : Vente « agréable » simple faite à l'entité spéciale

Supposons que A réussisse à « trouver » (créer en fait) une entité spéciale « indépendante », Raptor, qui dispose du bilan suivant :

Entité spéciale Raptor (début N)			
Banque	10	Capital A	10

1. Les statiques, très (trop ?) prudents revendiquaient par contre l'inverse ; la prise en compte des seules moins-values potentielles.

2. Exemple : on trouve un ex-directeur financier du groupe ou un autre « indépendant » encore moins marqué ; puis on lui donne un peu de fonds pour fonder un « véhicule » spécial « indépendant ».

Supposons que A ait à son bilan un terrain acquis pour 100 et le vende à crédit pour 140 à « Raptor ». Le bilan consolidé de A et le bilan de Raptor sont les suivants après cette opération :

Bilan consolidé de A début N				Bilan de Raptor début N			
Actifs A	400	Capital	200	Banque	10	Capital	10
Actifs B	900	Réserves	400	Terrain	100	Dette	140
Créance ¹	140	Résultat	40			Perte	- 40
Goodwill	600	Dettes	800				
	<u>1 440</u>		<u>1 440</u>		<u>110</u>		<u>110</u>

1. Bien entendu cette créance est « noyée » dans les actifs : mieux vaut ne pas attirer l'attention sur elle !

Le bilan de Raptor n'est pas « beau » mais il n'est pas consolidé ; le bilan de A est, lui, très enjolivé !

Exemple 2 : Vente « agréable » avec option de rachat

Supposons que A ait son siège comptabilisé pour 100 parmi ses actifs ; elle peut aussi vendre pour 140 ce siège à Raptor mais conclure une clause d'option de rachat (pour éviter tout problème juridique). On obtient les mêmes « résultats » que dans le cas précédent.

Remarque

Certains commentateurs ont estimé que la cause de cette manipulation était l'inadéquation du principe de propriété en comptabilité (comptabilisation aberrante de la « vente » à Raptor). En fait, cette affirmation est discutable : Raptor n'a pas l'abus et ne peut vendre le siège ; une application stricte du principe de propriété devrait conduire à ne pas enregistrer la pseudo cession : mais les juristes modernes ne sont plus ceux de la période statique !

Exemple 3 : Disparition « agréable » de dettes grâce à l'entité spéciale

A estime qu'elle a trop de dettes (800) ; elle peut décider, pour améliorer la situation, de faire un apport partiel d'actif à Raptor ; supposons par exemple qu'elle apporte 400 d'actif et 300 de dettes à un prix de 400 ; immédiatement après cette opération, les bilans de A et de Raptor seront les suivants :

Bilan consolidé A-B				Raptor			
Actifs B	900	Capital A	200	Banque	10	Capital	410
Titres Raptor	400	Réserves A	400	Actifs (A)	700	(10 + 400)	
Goodwill	600	Bénéfice	300			Dettes (A)	300
		Dettes A	500				
		Dettes B	500				
	<u>1 900</u>		<u>1 900</u>		<u>710</u>		<u>710</u>

Avec cette opération miraculeuse, le taux d'endettement de A n'est plus que de 53 % (1 000/1 900) contre 68 % (1 300/ 1900) auparavant.

Exemple 4 : Emprunt « agréable » grâce à l'entité spéciale

A veut s'endetter à nouveau de 500 mais sans que cela ne se voit trop ; elle va demander à Raptor de s'endetter pour elle puis de lui transférer les fonds correspondant dans le cadre d'un apport en capital ; dans ce cas les bilans seront les suivants (on suppose que les opérations de l'exemple 3 ont été faites aussi) :

Bilan consolidé A-B				Raptor			
Actifs B	900	Capital A	700	Banque	10	Capital	410
Titres Raptor	400	(200 + 500)		Titres A	500	Dettes (emprunt)	500
Banque	500	Réserves A	400	Actifs A	700	Dettes A	300
(apport de R)		Bénéfice	300				
Goodwill	600	Dettes A	500				
		Dettes B	500				
	<u>2 400</u>		<u>2 400</u>		<u>1 210</u>		<u>1 210</u>

Comme on peut le voir, la situation de A s'est nettement améliorée ! Elle peut encore s'améliorer grâce à la contribution de certains analystes financiers qui non seulement acceptent le fait que le *goodwill* ne soit pas amorti, mais calculent le taux d'endettement en tenant compte de la capitalisation boursière¹. Si, par exemple, celle-ci est, dans un moment d'euphorie des marchés, est de 2 000 à fin N, le taux d'endettement ne serait que de 33,33 % (1 000/3000²) !

Section

6

VERS LA FIN DES « ENRONS » ?

Le scandale d'Enron a ébranlé les États-Unis ; les autorités de ce pays ont dû prendre des mesures, suivies par l'IASB et par la plupart des autres pays. La principale mesure a été de dire que même si une entreprise n'a aucun lien juridique avec une entité « spéciale » et que **dans les faits** cette entité spéciale se trouve sous le contrôle de l'entreprise concernée, cette dernière **doit consolider** l'entité spéciale.

L'application de cette mesure devrait **en principe** permettre d'éliminer toutes les manipulations du type des exemples 1 à 3 du point 4 (le lecteur peut le vérifier en faisant des bilans consolidés qui intègrent le fameux « Raptor »).

Par contre, il n'y a aucune remise en cause du principe de non amortissement de certains incorporels (goodwill compris) et de la juste valeur ; bien au contraire, ces innovations qui sont totalement contradictoires avec les principes de la réalité des profits (les profits découlent des ventes réelles) et de la prudence (comptabilisation des seules pertes potentielles) prennent de l'ampleur. Toute une littérature s'emploie à dénigrer le principe de prudence (entendu dans un sens « statique » au nom de la « réalité économique »).

1. C'était le cas d'une très grande firme de conseil américaine (dont nous tairons le nom par pitié) qui conseillait vivement l'achat des actions Enron très peu de temps avant la débâcle !
2. Le total du passif est égal à la capitalisation boursière augmentée des dettes.

Section

7

LA MISE EN ÉQUIVALENCE DES SOCIÉTÉS SUR
LESQUELLES S'EXERCE UNE INFLUENCE NOTABLE

Comme précédemment, nous prendrons un exemple pour guider nos réflexions.

Exemple

Supposons que la société H ait acquis le 1/1/N 30 % des titres de la société A à un prix de 400 ; les bilans juste après l'acquisition sont les suivants :

Bilan de H				Bilan de A			
Titres A	400	Capital	400	Actifs	1 500	Capital	600
						Réserves	400
						Dettes	500
					<u>1 500</u>		<u>1 500</u>

Avant d'entamer les opérations de consolidation, il convient de savoir le degré de contrôle de H sur A ; si les 70 % des actions non achetées sont la propriété de petits actionnaires, il est possible que H exerce un contrôle exclusif sur A, ce qui déclenche la procédure de l'intégration globale, le contrôle étant de 100 %.

Supposons au contraire que le reste de ces actions soit la propriété d'un seul actionnaire ; dans ce cas la situation est inversée : H n'exerce aucun contrôle sur A¹. Mais supposons également que H exerce une influence sur les décisions de l'actionnaire dominant de A : la méthode de consolidation à retenir est donc la mise en équivalence.

Cette méthode « consiste à substituer à la valeur comptable des titres, la quote part qu'ils représentent dans les capitaux propres de l'entité consolidée » (§ 29 de la Recommandation).

Juste après l'opération la quote part des capitaux propres de A détenue par H est de 300 ($30 \times 1\,000$). Si l'on substitue cette quote part à la valeur comptable des titres acquis, on obtient le bilan consolidé suivant² :

Bilan consolidé H-A 1/1/N			
Titres mis en équivalence	300	Capital A	400
Goodwill	100		
	<u>400</u>		<u>400</u>

On constate que l'on retrouve le problème classique du *goodwill* (si le prix d'acquisition des titres est supérieur à leur équivalent de quote part de capitaux propres de A) : H a dû payer une part de bénéfices potentiels pour obtenir les titres A.

1. Le degré de contrôle est de 0 % ; c'est ce chiffre qui sert pour savoir si la **méthode** de l'intégration globale est exclue ; le pourcentage d'intérêt, lui, est de 30%. C'est ce chiffre qui servira par la suite pour **évaluer** la participation de H.
2. Il ne faut surtout pas porter les actifs et les dettes de A dans le bilan de H : cette méthode est à rejeter car H ne contrôle pas A.

Règles générales

(1) Titres mis en équivalence = Pourcentage d'intérêt $\times$ [Capitaux propres (bénéfices compris)]

(2) Goodwill = Coût d'acquisition – Part des capitaux propres à l'origine

Situons-nous maintenant 1 an après alors que les bilans de H et A sont devenus les suivants :

Bilan de H 31/12/N				Bilan de A 31/12/N			
Titres A	400	Capital	400	Actifs	1 600	Capital	600
						Réserves	400
						Résultat	100
						Dettes	500
					<u>1 600</u>		<u>1 600</u>

Sachant que le résultat consolidé par mise en équivalence doit être mis en évidence, on obtient aisément le bilan consolidé suivant :

Bilan consolidé H-A 31/12/N				Compte de résultat consolidé	
Titres mis en équivalence ¹	330	Capital H	400	Résultat des SME ³	30
Goodwill ²	100	Résultat consolidé (30 % $\times$ 100)	30		
	<u>430</u>		<u>430</u>	Total	<u>30</u>

1. $1\,100 \times 30\%$.

2. On a supposé qu'on n'avait pas à amortir le *goodwill* (règles IFRS).

3. Sociétés mises en équivalence.

Règle : résultat mis en équivalence = % d'intérêt $\times$ [Résultat de la SME]

Remarque

Au compte de résultat consolidé le résultat des sociétés mis en équivalence apparaît en une seule ligne. La procédure est donc très différente de celle de l'intégration globale.

Plaçons nous maintenant, pour terminer, le 31/12/N+1. Les bilans de H et A sont les suivants :

Bilan de H 31/12/N + 1				Bilan de A 31/12/N + 1			
Titres A	400	Capital H	400	Actifs	1 710	Capital	600
						Réserves	500
						Résultat	110
						Dettes	500
	<u>400</u>		<u>400</u>	Total	<u>1 710</u>		<u>1 710</u>

L'application des règles précédentes donne les documents consolidés suivants :

Bilan consolidé A-A 31/12/N + 1				Compte de résultat N + 1	
Titres mis en équivalence ¹	363	Capital H	400	Résultat des SME	33
Goodwill	100	Réserves consolidées	30		
		Résultat consolidé	33		
	<u>463</u>		<u>463</u>		

$$\text{Règle : } \frac{\text{Réserves consolidées}}{30} = \frac{\text{Pourcentage d'intérêt}}{30 \%} \left[\frac{\text{Capitaux propres avant résultat} - \text{Capitaux propres au moment de l'acquisition}}{[1\ 100 - 1\ 000]} \right]$$

Si un groupe possède à la fois des titres de filiales, de sociétés associées, de sociétés gérées en commun et de sociétés sur lesquelles s'exerce aucune influence ou une faible influence, il faut appliquer quatre méthodes de consolidation :

- méthode de l'intégration globale pour les filiales ;
- méthode de la mise en équivalence pour les sociétés associées ;
- méthode de l'intégration proportionnelle (intégration globale mais à proportion du pourcentage d'intérêt détenu) pour les sociétés détenus en commun ;
- évaluation selon les règles générales relatives aux simples placements pour les titres ne donnant ni à contrôle, ni à influence notable.

La complexité de la question est loin d'être approchée avec les développements précédents ; il faudrait encore parler (notamment) :

- de l'harmonisation des évaluations des sociétés du groupe ;
- de l'élimination obligatoire des résultats internes entre sociétés consolidées ;
- du traitement du Goodwill (écart d'acquisition négatif) ;
- de l'impact des modifications des % d'intérêts et de contrôle ;
- du traitement des distributions de dividendes internes au groupe.

Section

8

MODÈLES DE BILANS CONSOLIDÉS¹

1. Pour les modèles de compte de résultat voir le chapitre 43.

Tableau 44.1 – *Modèle de bilan consolidé (en liste)*
(Source : PCG, p. II. 165)

	Exercice N ⁴			Exercice N – 1
	Brut	Amortissement et provisions	Net	
I. Actif immobilisé Immobilisations incorporelles Écarts d'acquisition Immobilisations corporelles Immobilisations financières ¹ Titres mis en équivalence Total				
II. Actif circulant Stocks et en-cours Clients et comptes rattachés ² Autres créances ² Valeurs mobilières de placement Disponibilités Total				
III. Comptes de régularisations et assimilés (actif)² Total de l'actif				
IV. Dettes à moins d'un an Emprunts et dettes financières Fournisseurs et comptes rattachés Autres dettes Total				
V. Comptes de régularisation et assimilés (passif)³				
VI. Actif circulant – Dettes à moins d'un an ± comptes de régularisation (II – IV + III – V)				
VII. Dettes à plus d'un an Emprunts et dettes financières Autres dettes Total				
VIII. Provisions pour risques et charges				
IX. Actif net (I + VI – VII – VIII)				
X. Capitaux propres Capital Primes Réserves Écarts de réévaluation Écarts de conversion Résultats de l'exercice Total				
XI. Intérêts minoritaires				
XII. Actif net (X + XI)				

1. Dont à moins d'un an.

2. Dont à plus d'un an.

3. Dont à moins d'un an – Dont à plus d'un an.

4. L'information, pour l'exercice N, peut être présentée, en « Net », dans ce cas le montant des valeurs brutes et celui des dépréciations sont donnés dans l'annexe.

Tableau 44.2 – *Modèle de bilan consolidé (en tableau)*
(Source : PCG, p. II. 164)

Charges (hors taxes)	Exercice N	Exercice N – 1	Produits (hors taxes)	Exercice N	Exercice N – 1
Charges d'exploitation :			Produits d'exploitation :		
Achats ^a			Ventes de marchandises		
Variation de stocks ^b			Production vendue (biens et services) ^c		
Autres charges externes			Production stockée ^d		
Impôts, taxes et versements assimilés			Subventions d'exploitation		
Rémunérations du personnel			Autres produits ²		
Charges sociales			Produits financiers ²		
Dotations aux amortissements et aux provisions					
Autres charges					
Charges financières					
Total I	X	X	Total I	X	X
Charges exceptionnelles (II)	X	X	<i>dont à l'exportation</i>		
Impôts sur les bénéfices (III)	X	X	Produits exceptionnels (II)	X	X
Total des charges (I + II + III)	X	X	Total des produits (I + II)	X	X
Solde créditeur : bénéfice ¹	X	X	Solde débiteur : perte ^c	X	X
Total général	X	X	Total général	X	X

* Y compris
– redevances de crédit-bail mobilier
– redevances de crédit-bail immobilier

1. Compte tenu d'un résultat exceptionnel avant impôts de
2. Dont reprises sur provisions (et amortissements)
3. Compte tenu d'un résultat exceptionnel avant impôts de

CONCLUSION : VERS UN ORGASME DU CAPITALISME COMPTABLE ?

Si la montée en puissance de la valeur actuarielle se confirmait, on assisterait à une nouvelle révolution de la comptabilité financière. Ses promoteurs veulent la faire passer comme une œuvre visant à une « meilleure information », grâce à une meilleure « description » de la « réalité économique ». Tous ces mots sont forts : qui peut être contre, *a priori*, de telles revendications ?

Mais l'histoire est là ; elle nous enseigne à nous méfier des slogans et nous incite à gratter les palimpsestes pour voir surgir le non-dit sous l'apparence de l'évidence.

Ce n'est pas la première fois qu'une révolution comptable a eu lieu : la lutte partiellement victorieuse qu'ont menée, vers la fin du XIX^e siècle, les partisans de la comptabilité en coût historique contre les partisans de la valeur du marché (dans sa version prudentielle du plus bas du coût ou du marché) a causé un véritable changement de paradigme comptable au XX^e siècle.

Cette lutte présentait certaines caractéristiques qui peuvent nous aider à réfléchir sur la situation présente :

- elle se faisait déjà au nom du « réalisme économique » et d'une « meilleure » information comptable ;
- elle mettait fondamentalement aux prises des actionnaires désireux de recevoir des dividendes plus réguliers (grâce au lissage des coûts amortis sur une longue durée) contre des créanciers « amoureux » des valeurs de marché liquidatives et hostiles à toute comptabilisation de gains potentiels et d'actifs « fictifs ».

Progressivement, au XX^e siècle, les actionnaires partisans du coût historique avaient pu imposer certaines de leurs vues sans toutefois pouvoir toucher au sacro saint principe de prudence hérité de l'époque antérieure.

De nos jours, on ne parle pas de dividendes ou de gains en bourse lorsqu'il s'agit d'évoquer la montée en puissance de la « juste valeur » : mais derrière les euphémismes traditionnels auxquels on recourt, comme dans le passé, pour mettre en avant cette « meilleure information économique », ne cache-t-on pas les contraintes très sordides (et traditionnelles) du monde des affaires ?

A une époque où il faut témoigner de la création de la valeur, même à des taux irréalistes, et où des fusions gigantesques impliquant des « *goodwill* » vertigineux doivent être rapidement rentabilisées, est-il sans fondement de douter que la mise à mort progressive du principe de prudence et le développement d'une optique qui permet de ne plus amortir certains incorporels et de comptabiliser des gains potentiels répondent uniquement à un souci de « vérité économique » ?

Nous avons montré, dans cet ouvrage, la progression de la comptabilité actuarielle dans le système comptable français en écho à son développement séminal dans le pays-monde d'aujourd'hui : le géant américain. La gouvernance « friedmanienne » fait donc son chemin. Cependant un doute subsiste sur l'avenir de sa progression qui rencontre des obstacles en Europe. Il peut paraître, en effet, paradoxal qu'à l'heure des leçons d'Enron et du développement durable, la réglementation comptable s'engage dans un processus qui vise à favoriser une « éclosion » de plus en plus rapide des profits potentiels sinon fictifs (cas du *goodwill* non amorti).

Mais si l'IAS 39 « passe » et « s'étend », le capitalisme comptable aura trouvé son orgasme en réussissant une **double inversion du cycle des profits** :

- faire apparaître au début du cycle d'investissements les profits **comptables** destinés à la distribution des dividendes (alors qu'ils apparaissaient plutôt en fin de cycle avec les « statiques ») ;
- décaler vers la fin du cycle les profits **imposables** pour minorer le taux d'imposition (sans parler de l'exemption fiscale totale dans certains cas).

Reste que ce type de capitalisme comptable est à l'opposé de ce que requiert le développement durable ; l'orgasme du capitalisme comptable financier sera-t-il le signe avant-coureur de la naissance d'un autre type de comptabilité : la comptabilité environnementale ?

BIBLIOGRAPHIE

Sélection de travaux donnant la priorité à une analyse socio-politique des systèmes comptables et de textes cités dans l'ouvrage

- AGLIETTA M., RÉBÉRIOUX A., *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris, 2004.
- ALBERT M., *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris, 1991.
- ALEXANDER D., BURLAUD A., 1993, « Existe-t-il une ou plusieurs images fidèles en Europe ? », *Revue de droit comptable*, n° 93-2, 1991, p. 5.
- AMBLARD M., *Comptabilité et conventions*, L'Harmattan, 2002.
- ANTHEAUME N., CHRISTOPHE B., *Comptabilité environnementale*, Gualino, 2007.
- AUGUSTIN G., « Principes et conventions comptables sont-ils intangibles ? », *Revue française de comptabilité*, n° 140, 1983, pp. 409-419.
- BEAVER W.H., « Accounting for inflation in an efficient market », *Center for international education and research in accounting*, 1979.
- BEAVER W.H., *Financial reporting : an accounting revolution*, Prentice Hall, 1989.
- BERLE A., MEANS G., *The modern corporation and private property*, Macmillan, New York, 1932.
- BERNHEIM Y., ESCAFFRE L., « Évaluation à la juste valeur : un nouveau modèle comptable ? », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 5, vol. 2, 1999, pp. 25-45.
- BÉTHOUX R., KREMPER F., « Le cadre conceptuel de l'IASC : contexte et contenu », *Revue française de comptabilité*, n° 191, 1988.
- BIGNON V., BIONDI Y., RAGOT X., *Une analyse économique de la juste valeur : l'évolution des principes comptables dans la réglementation européenne*, Prisme, Centre Saint-Gobain pour la recherche en économie, n° 4, 2004.
- BIONDI Y., *La nature économique de l'entreprise au croisement des théories économiques et de la comptabilité dans la réglementation européenne*, thèse, U. Lumière-Lyon 2, 2003.
- BISSON A., *Le bénéfice réel d'après le bilan*, 1925.

- BLIC (de) D., « La comptabilité à l'épreuve du scandale financier », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, numéro thématique, 2004, pp. 7-23.
- BOCQUERAZ C., *The professionalisation of French accountancy practilirness before the second world war*, Thesis, 2000.
- BOLTANSKI L., CHIAPELLO E., *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris, 1999.
- BOUKARI M., RICHARD J., « Les incidences comptables du passage des groupes français cotés aux IFRS », *CCA*, numéro spécial IFRS, 2008.
- BOUSSARD D., *Essai sur la signification littérale de l'expression « true and fair »*, dans *Mélanges en l'honneur du Professeur Claude Pérochon*, Foucher, pp. 44-77-95, 1996.
- CAPRON M., *La comptabilité en perspective*, La Découverte, 1993.
- CAPRON M., *Les normes comptables internationales instruments du capitalisme financier*, La Découverte, 2005.
- CASTA J.F., *Politique comptable des entreprises*, Encyclopédie de Gestion (tome 1), Economica.
- CASTA J.F., COLASSE B. (coordonnateurs), *Juste valeur : enjeux techniques et politiques*, Economica, 2001.
- CASTA J.F., « La comptabilité en juste valeur permet-elle une meilleure représentation de l'entreprise ? », in *Revue d'économie financière*, n° 71, 2003, pp. 17-31.
- CHABRAK N., *Enron : analyse compréhensive de la perception de l'affaire par des étudiants français*, INT, 2003.
- CHALAYER S., *Identification et motivation des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises cotées en Bourse*, thèse, 1994.
- CHAMBERS R.J., « Blueprint for a theory of accounting », *Accounting research*, January, p. 17, 1955.
- CHANTIRI R., *Contribution à l'analyse des processus d'élaboration des normes comptables : une étude comparée des processus français et britannique*, thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, U. Paris-Dauphine, 2000.
- CHARREAUX G., *Gouvernement d'entreprise et comptabilité*, in *Encyclopédie de la comptabilité*, p. 743, Economica, Paris, 2000.
- CHIAPELLO E., « Accounting and the birth of the notion of capitalism », *Cahier de recherche du groupe HEC*, n° 786, 2003.
- CHIAVELLI A., « L'image fidèle des performances », dans *Comptabilité et acteurs sociaux*, AFC (actes du congrès), 1982, pp. 303-334.
- CHRISTOPHE B., *La comptabilité verte : de la politique environnementale à l'éco-bilan*, De Boeck Université, 1994.
- COLASSE B., *Note pour une épistémologie de la comptabilité des entreprises*, Cahier d'études du Crefi, n° 7904, U. Paris-Dauphine, 1979.
- COLASSE B., « The French notion of the image fidèle : the power of the words », *The European Accounting Review*, 6 : 4 ; pp. 681-691, 1997.
- COLASSE B., « Vingt ans de recherche comptable française : continuité et renouveau », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, numéro spécial « Les vingt ans de l'AFC », 1999, pp. 23-34.
- COLASSE B., *Cadres comptables conceptuels*, in *Encyclopédie de la comptabilité*, Economica, Paris, 2000.
- COLASSE B., *Les grands auteurs en comptabilité*, EMS, 2005.

- COLASSE B., *Introduction à la comptabilité*, 10^e édition, Economica, 2007.
- COLASSE B., *Théories comptables*, in *Encyclopédie de la comptabilité*, Economica, pp. 1233-1244, 2000.
- COLASSE B., « Où il est encore question d'un cadre conceptuel français : inutile hier, improbable demain », *Revue française de comptabilité*, n° 332, pp. 27-29, 2002.
- COLASSE B., « La guerre des normes n'aura pas lieu », *Sociétal*, n° 37, pp. 89-93, 2002.
- COLASSE B., « De la résistible ascension de l'IASC/IASB, Gérer et comprendre », n° 75, pp. 30-40, 2004.
- COLASSE B., « Comptabilité et euphémisme », in CHALLE, *Langue française spécialisée en droit*, Economica, 2007, pp. 37-40.
- COLASSE B., *Les fondements de la comptabilité*, La Découverte, 2007.
- COLASSE B., STANDISH P., « State versus market : contending interests in the struggle to control French accounting standardisation », *Journal of Management and Governance*, vol. 2, issue 2, pp. 107-147, 1998.
- COLASSE B., POCHET C., « De la genèse du Nouveau Conseil national de la comptabilité (2007) : un cas d'isomorphisme institutionnel », *CCA*, 2008.
- DECOCK Good, *Des déterminants de la responsabilité sociétale des entreprises : le cas du mécénat*, thèse, 2000.
- DEGOS J.-G., *Histoire de la comptabilité*, coll. « Que sais-je ? », n° 3398, PUF, 1998.
- DELASSALLE E., GÉLARD G., « Exporter la comptabilité : le système comptable d'entreprise », *RFC*, 1991, n° 223, pp. 75-91.
- DELVAILLE P., *L'harmonisation comptable européenne en droit et en pratique*, thèse, 2000.
- DING Y., STOLOWY H., « Regulatory flexibility and management opportunism in the choice of alternative accounting standards: an illustration based on large French groups », *International Journal of Accounting*, vol. 38, pp. 195-213, 2003.
- DING Y., STOLOWY H., TENENHAUS M., « Shopping around for accounting practices: the financial statements presentation of French groups », *Abacus*, vol. 39, n° 1, 2003.
- DING Y., RICHARD J., STOLOWY H., « Accounting regulation and social actors: an international study on goodwill », *non published paper presented at the IEASM conference in Sienna*, Sept 30, Oct 2, Third Workshop on accounting regulation, 2004.
- DING Y., RICHARD J., STOLOWY H., « Towards an understanding of the phases of good will accounting in four western capitalist countries: from stakeholder model to shareholder model », *AOS*, 2008.
- DUPUY Y., « Le comptable, la comptabilité et la conception des systèmes d'information », *RFC* n° 215, 1990, pp. 75-81.
- FRISON-ROCHE M.A. (dirigé par), *Les leçons d'Enron*, Autrement, 2003.
- GÉLARD G., « La prééminence de l'image fidèle : une disposition inutile », *Revue de droit comptable*, n° 96.2, pp. 47-56.
- GRAY S.J., « Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally », *Abacus*, vol. 24, p. 1, 1988.
- HALLER A., STOLOWY H., *Value added*, 1995.
- HINARD M., « Suffit-il d'être sincère pour être fidèle ? », dans *Comptabilité et décision*, AFC (V^e congrès), pp. 591-604, 1984.
- HOARAU C., « L'harmonisation comptable internationale : vers la reconnaissance mutuelle normative ? », *CCA*, 1995, T1 Vol. 2, pp. 75-88.

- HOFSTEDE G., « Culture's consequences », *Sage publications*, 1980.
- JEANJEAN T., *Juste valeur et décision*, in CASTA J.F et COLASSE B. (ed), *Juste valeur : enjeux techniques et politiques*, Economica, pp. 97-111, 2001.
- KLEE L., « Image fidèle et jeux d'images sur l'entreprise », *Revue de Droit Comptable* n° 92-4, pp. 59-73, 1992.
- LABOUEZ E., LABOUEZ R., « Qu'est-ce qu'un éco-bilan ? », *RFC*, déc. 1991, pp. 73-78.
- LACROIX M., *La reconnaissance des actifs immatériels et le reporting financier*, thèse pour la doctorat ès sciences de gestion, U. Montesquieu-Bordeaux IV, 1997.
- LECLÈRE D., « L'analyse entrée-sortie des équilibres comptables », *RFC* n° 24, 1979, pp. 266-281.
- LECOINTRE G., « Le pouvoir est-il condamné à être l'éternel absent de la comptabilité ? », *Économie et comptabilité*, 1981 (déc.) et 1982 (mars), pp. 3-7.
- LEMARCHAND Y., *Du dépérissement à l'amortissement : enquête sur l'histoire d'un concept et de sa traduction comptable*, Ouest Éditions, 1993.
- LEMARCHAND Y., NIKITIN M., *Capitalisme et comptabilité*, in *Encyclopédie de comptabilité*, p. 105, Economica, 2000.
- LEMARCHAND Y., NIKITIN M., *Histoire des systèmes comptables*, in *Encyclopédie de comptabilité*, p. 771, Economica, 2000.
- MANGENOT M., *La comptabilité au service du capital*, Delarge, 1976.
- MARQUÉS E., *La comptabilité des ressources humaines*, Éd. Hommes et techniques, 1974.
- MATT J.M. et MIKOL A., *L'image fidèle, la doctrine et la loi*, dans *Principes comptables et information financière*, Éd. Comptables Malesherbes.
- MISTRAL J., DE BOISSIEU C., LORENZI J.H., *Les normes comptables et le monde post-Enron*, La Documentation Française, Paris, 2003.
- MUELLER G.G., *International accounting*, Macmillan, New York, 1967.
- NIOCHE J.P., PESQUEUX Y., « Accounting, economics and management: the slow emergence of an "accounting science" », *The European accounting review*, vol. 6, n° 1, pp. 231-250, 1997.
- NOBES C., « Towards a general model of the reasons for international differences in financial reporting », *Abacus*, vol. 34, n° 2, p. 162, 1998.
- PASQUALINI F., *Le principe de l'image fidèle en droit comptable*, Litec, 1992.
- PÉREZ R., *La gouvernance de l'entreprise*, La Découverte, 2003.
- PESQUEUX Y., *Organisations : modèles et représentations*, PUF, 2002.
- PESQUEUX Y., « Éthique et comptabilité », in Colasse B. (dir.), *Encyclopédie de la comptabilité*, Economica, 1993, p. 679.
- PIERRAT C., *Options comptables : conséquences sur la détermination et la signification des taux de rentabilité*, Congrès de l'AFC, 1993.
- PIGÉ B., « Comptes d'Enron : de quoi s'agit-il ? », *RFC*, avril 2002.
- PIGÉ B., PAPER X., *Reporting financier et gouvernance des entreprises : le sens des normes IFRS*, EMS, 2005.
- PRAQUIN N., *Comptabilité et protection des créanciers (1807-1942) : une analyse de la fonction technique de la comptabilité*, Thèse, U. Paris-Dauphine, 2003.
- QUAIREL F., *Représentations financières et comptables du bilan*, dans *Encyclopédie de comptabilité, contrôle de gestion et audit*, Economica, pp. 1044-1064, 2000.

- RAFFOURNIER B., HALLER A., WALTON P., *Comptabilité internationale*, Vuibert, 1997.
- RAYBAUD-TURILLO G., TELLER B., *La juste valeur : un grain de sable dans les processus de normalisation comptable ?*, dans CASTA et COLASSE, pp. 239-269, 2001.
- Revue d'Économie Financière* n° 71, « Juste valeur et évaluation des actifs » (numéro spécial), 2003.
- RICHARD C., *Contribution à l'analyse de la qualité du processus d'audit : le rôle de la relation entre le directeur financier et le commissaire aux comptes*, thèse, 2000.
- RICHARD J., *Comptabilité et systèmes économiques*, Thèse, U. Paris 1, 1980.
- RICHARD J., « Comptabilité pour l'autogestion : la comptabilité des entreprises yougoslaves », in *Cahiers Français de la Documentation française*, n° 210, 1983.
- RICHARD J., *Une réplique aux thèses de W.H. Beaver sur la comptabilité d'inflation*, Cahier de recherche du CEREG n° 8512, U. Paris-Dauphine, 1985.
- RICHARD J., *Une opposition contestable, celle des rentabilités comptable et financière*, Cahier de recherche du CEREG n° 8507, U. Paris-Dauphine, 1985.
- RICHARD J., « Plans comptables », in COLASSE B. (dir.), *Encyclopédie de la comptabilité*, Economica, 1993.
- RICHARD J., « The evolution of accounting charts models in Europe from 1900 to 1945, some historical elements (research forum) », *The European Accounting Review*, vol. 4, n° 1, pp. 81-124 (reprint in *The library of international accounting*, Ed Elger Reference Collection, 1996), 1995.
- RICHARD J., « The evolution of the Rumanian and the Russian charts of accounts after the collapse of the communist system », *The European Accounting Review*, vol. 4, n° 2, pp. 305-322, 1995.
- RICHARD J., *Comptabilités et pratiques comptables*, Dalloz, 1996.
- RICHARD J., *Schmalenbach*, in *The international Encyclopaedia of Business and Management Handbook of Management Thinking*, International Thompson Business Press, pp. 571-580, 1998.
- RICHARD J., *Accounting in Eastern countries*, in *International Accounting*, directed by P. Walton, A. Haller and B. Raffournier, 1998.
- RICHARD J., « Vingt ans de normalisation comptable française : grandeur ou décadence ? », in CCA, n° spécial, « Les vingt ans de l'AFC », p. 223, 1999.
- RICHARD J., *Les origines du plan comptable français de 1947 : les influences de la doctrine comptable allemande*, Cahier de recherche n° 9302, CEREG, U. Paris-Dauphine, 1999.
- RICHARD J., *Histoire de la valeur dans les réglementations allemande et française de 1673 à 1914*, in CASTA et COLASSE, pp. 17-45, 2001.
- RICHARD J., « De la modernité des normes internationales et de la juste valeur en comptabilité, Clin d'œil », *Entreprises et histoire*, n° 33, p. 127, 2003.
- RICHARD J., « The secret past of fair value: lessons from history applied to the French case », in *Accounting in Europe*, vol. 1, pp. 95-107, sept. 2004.
- RICHARD J., « Fair value, le troisième stade du capitalisme comptable ? Le cas de la France », in *Analyses & documents économiques* n° 95 (pp. 75-81) et n° 96 (pp. 43-47), Cahiers du Centre Confédéral d'Études économiques et sociales de la CGT, 2004.
- RICHARD J., « The concept of fair value in French and German accounting regulations from 1673 to 1914 and its consequences for the interpretation of the stages of development of capitalist accounting », *Critical Perspectives on Accounting*, 2005.

- RICHARD J., « Hermann Simon, Eugen Scmalenbach et Fritz Schmidt : les trois "S" de la pensée comptable allemande », in COLASSE B., *Les grands auteurs*, 2005, pp. 73-90.
- RICHARD J., *Rhétoriques comptables et financières*, in CHALLE, *Langue française spécialisée en droit*, Economica, 2007, pp. 41-49.
- RICHARD J., *Système comptable français et normes IFRS : cas d'application avec corrigés*, Dunod, 2006.
- RICHARD J., « Pour une révolution comptable environnementale », *Le Monde de l'économie*, 5 fév. 2008, p. 6.
- RICHARD J., « Comptabilité environnementale », in COLASSE B. (dir.), *Encyclopédie de la comptabilité*, Economica, 2008.
- SABOLY M., « La prudence comptable : perspectives historique et théorique », CCA, tome 9, vol. 1, pp. 153-170, 2003.
- SAGROUN J., SIMON C., « Primauté du bilan ou du compte de résultat, le principe du pendule », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 5, vol. 1, pp. 59-76, 1999.
- SIMON C., *Valeur et comptabilité*, in *Encyclopédie de la comptabilité*, p. 1245, Economica, 2000.
- SRANON C., *De l'utilisation de l'information comptable par les analystes financiers*, thèse, 1998.
- STANDISH P., « Origins of the Plan Comptable Général: a study in cultural intrusion and reaction », *Accounting and Business Research*, n° 80, p. 337, 1990.
- STOLOWY H., « Le délit d'image infidèle : évolution et perspectives », *Revue de droit comptable*, p. 91, 1997.
- TELLER R., « Les hypothèses complètes du modèle comptable classique », in *Méthodologies fondamentales en gestion*, ISEOR-FNEGE, p. 85, 1985.
- TELLER R., « Essai sur la discontinuité d'exploitation », in *Mélanges en l'honneur du professeur Claude Pérochon*, Foucher, 1995, pp. 495-506.
- TELLER R., « Un modèle comptable de la valeur peut-il restaurer la valeur du modèle comptable ? », in *Valeur, marché et organisation*, Presses académiques de l'Ouest, pp. 429-450, 1998.
- TOUCHELAY B., « À l'origine du plan comptable des années 1930 aux années 1960 : la volonté d'un état dirigiste ? », CCA, numéro thématique, 2005, pp. 61-88.
- TOURON P., TONDEUR H., *Comptabilité en IFRS*, Éd. Organisation, 2004.
- VERON N., AUTRET M., GALICHON, *L'information financière en crise : comptabilité et capitalisme*, Éditions Odile Jacob, 2004.
- WALLISER E., *La mesure comptable des marques*, Vuibert, 2001.
- WALTON P., *La comptabilité anglo-saxonne*, collection Repères, La découverte, Paris, 2001 et 2008.
- WATTS R.L., ZIMMERMAN J.L., « The demand and supply of accounting theories : the market for excuses », *The accounting Review*, vol. 54, 1979, p. 273.
- YAMEY S.A., « Scientific book keeping and the rise of capitalism », in Baxter W.T., *Studies in accounting*, Sweet and Maxwell, pp. 13-20, 1950.

INDEX

A

- achat, 442
 - de stock, 514
- acompte, 485
- actif, 92
 - disponibles à la vente, 310
 - financiers, 297
 - financiers en juste valeur par pertes et profits, 304
 - lié, 285
 - Sans valeur (« fictifs »), 174
- action propre, 423
- actualisation, 212
- affacturage, 492
- affectation de la valeur, 209
- AMF, 317
- amortissement, 359, 367
 - dégressif fiscal, 365
 - dérogatoire, 328, 366, 367, 369
 - des primes de remboursement
- d'emprunt, 592
- exceptionnel fiscal, 366
- fiscal, 363
- linéaire, 362
- annexe, 587
 - abrégée, 594
- application des normes IFRS, 321
- approvisionnement, 471
- arrhe, 485
- auditeur, 75
- autre
 - approvisionnement, 472
 - créance immobilisée, 423
- autres
 - charges de gestion courante, 522
 - charges exceptionnelles, 524
 - produits de gestion courante, 526
 - titres immobilisés, 417
 - Les TIAP, 421
- avance, 485
- avance et acompte sur salaire, 533
- avantage économique, 255

B

- bien
 - en crédit-bail, 183
 - fongible, 478
 - loué, 323
- bilan, 92, 562
 - dynamique, 193
 - patrimonial, 182
 - prévisionnel, 218
 - statique, 181
- billet à ordre 489
- brevet 324, 405
- brevet créé 406

C

- capitaux naturels, 245
- capitaux humains, 246
- capitaux propres, 93, 224, 343, 344
- cession
 - d'immobilisation, 425
 - d'immobilisation amortissable, 431
 - d'un fonds commercial, 430
 - d'un terrain, 430

- de créance par bordereau
« Dailly », 491
 - de titre de participation, 434
 - de titre de placement, 436
 - charge, 511
 - à étaler, 402, 404, 560
 - à payer, 344, 551
 - à répartir, 325, 398, 548
 - constatée d'avance, 551, 557, 592
 - différée, 325, 402, 404, 560
 - exceptionnelle, 523, 592
 - externe, 515
 - financière, 328, 523
 - nette sur cession de valeur mobilière de placement, 436, 523
 - par nature, 124
 - charges d'intérêts, 523
 - de personnel, 522, 530
 - diverses de gestion courante, 522
 - sociales patronales, 535
 - clarté, 60
 - classe de comptes, 166
 - clause de réserve de propriété, 470
 - clients, 493
 - à recevoir, 493
 - douteux, 504
 - factures à établir, 466, 493
 - codification, 160
 - des charges et des produits, 513
 - collecte de la TVA, 446
 - commissaire aux comptes, 84
 - commission, 327
 - des Communautés économiques européennes, 68
 - nationale des commissaires aux comptes (CNCC), 83
 - comparabilité, 61
 - comprehensive income* : voir résultat global
 - comptabilité, 192
 - américaine, 13
 - analytique, 98, 121, 137, 158, 481
 - autogestionnaire, 13
 - d'engagement, 39
 - de caisse, 39
 - en valeur d'utilité, 204
 - d'inflation, 53, 266
 - fiscale, 195
 - générale, 98, 121
 - environnementale, 244
 - moniste, 101
 - soviétique, 13
 - compte, 571
 - consolidé, 611
 - d'actif, 142
 - de bilan, 142
 - de charges, 145
 - de produits, 145
 - de régularisation, 339
 - de résultat, 144, 527, 529
 - de résultat par fonctions, 527
 - « réfléchis », 138
 - de passif, 142
 - secret, 158
 - concept
 - d'actif, 222
 - d'immobilisation, 104
 - de charges, 512,
 - de coûts, 4
 - de passif, 222
 - de résultat, 12, 14
 - connexion, 196
 - continuité, 40, 186
 - contrat, 389
 - contribution sociale de solidarité, 521
 - contrôle, 256
 - conjoint, 616
 - exclusif, 615
 - cotisation sociale, 532, 537
 - personnelles de l'exploitant, 538
 - coût, 4
 - amorti, 295
 - complet, 478
 - d'acquisition, 188, 327, 473
 - de production, 188, 328, 473
 - de remplacement, 267, 476
 - historique, 40, 474
 - total, 188
 - unitaire moyen pondéré, 474, 478
 - CRCE, 69
 - créances
 - « douteuse », 504
 - clients et comptes rattachés, 493
 - création de la valeur, 209, 210
 - crédit, 144
 - bail, 326
 - de mobilisation des créances commerciales, 490
 - culture, 28
 - cycle d'exploitation, 90, 95
- ## D
- débit, 144
 - déconnexion, 196
 - défini/indéfini, 277
 - déplacements, missions et réceptions, 517
 - dépôt et cautionnement, 422
 - dépôt et cautionnement versé, 423
 - dépréciation, 262
 - dette, 225, 340, 343
 - externe, 229
 - interne, 230
 - développement, 275
 - dividendes, 187
 - réguliers, 187
 - dotations aux amortissements et aux provisions, 524
 - droit
 - au bail, 324
 - d'enregistrement, 176
 - de mutation, 327
 - dualisme, 91

E

écart
 d'acquisition, 232
 de conversion, 339, 592
 effectif moyen employé, 593
 effet
 à l'encaissement, 494
 à recevoir, 493
 de commerce, 484, 492
 impayé, 499
 efficacité, 185
 globale, 186
 EFRAG, 69, 70
 emballage, 472
 emploi, 92
 encours de production de
 biens et de services, 472
 endossement d'un effet de
 commerce, 495
 Enron 64
 entité, 39
 ad hoc (à but spécial), 626
 entretien et réparations, 516
 équation fondamentale du
 bilan, 93
 escompte
 accordé, 468, 523
 d'un effet de commerce,
 495
 reçu, 468
 obtenu, 526
 état
 de l'actif immobilisé, 590
 de rapprochement
 bancaire, 500
 des amortissements, 590
 des échéances des
 créances et des dettes,
 590, 598
 des provisions, 590
 études et recherches, 516
 environnement, 244
 évaluation, 90
 exhaustivité, 59
 expropriation, 439

F

facture, 444
 à établir, 555
 d'avoir, 460
 FASB (*Financial Accounting
 Standard Board*), 86
 fiabilité, 61, 257
 FIFO (*First in first out*), 475
 flux de trésorerie net, 205
 fonds commercial, 232, 324,
 591
 fonds de commerce, 236
 fournisseurs – factures non
 parvenues, 466
 frais accessoires, 327, 462
 d'acquisition des
 immobilisations, 560
 d'administration générale,
 328
 d'émission des emprunts,
 560
 d'établissement, 324, 325,
 398, 399, 592
 de cession, 427, 431
 de constitution, 399
 de montage et de
 démarrage, 177
 de recherche appliquée et
 de développement, 325
 de recherche et de
 développement, 324, 328,
 398, 400
 de transport, 463
 fusions, 269

G

gains de charge, 526
goodwill, XVII, 64, 211, 241
 gouvernance, 42, 202
 gouvernement d'entreprise,
 9
 Grand Livre, 141, 147
 grandes révisions, 350
 gratifications, 531
 gros entretien, 350

H

holding, 237
 honoraire, 327
 honoraire
 d'intermédiaire, 176

I

IASB, 70, 72
 identifiabilité, 269
 IFRS, 74
 image fidèle, 38, 40, 62, 64,
 185
impairment, 263, 279
 importance significative, 60
 impôt différé
 actif, 199
 passif 199
 impôts et taxes, 518
 imprudence, 40, 50, 51
 indéfini, 277
 indemnités, 531
 de licenciements, 543
 inflation, 53, 266
 influence notable, 616
 informations concernant le
 crédit-bail, 591
 instruments financiers
 dérivés, 296
 intérêts
 des capitaux empruntés,
 328
 minoritaires, 621
 inventaire, 469, 481
 inventaire
 en valeur, 482
 intermittent, 122
 permanent, 132
 physique, 482
 investissement
 financier, 416
 incorporel, 397

J

jetons de présence, 522
 journal, 141, 148

L

lettre de change, 488
 relevé magnétique
 (LCRM), 491
 licence, 324
 de taxi, 276
 LIFO (*Last in first out*), 475
 lissage des bénéfices, 30
 liste des filiales, 593
 litige, 546
 location, 389, 516
 financement, 390
 logiciel, 324, 366, 405, 408
 lots, 524

M

macroéconomie, 192
 maintien du capital, 54
 malis, 524
 manipulations, 611
 marque, 324, 405, 407
 matière première, 471
 méthode
 de l'amortissement par
 composant, 335
 des « composants », 347
 FIFO, 435
 microéconomie, 192
 mode de gouvernance, 14
 monisme, 91
 montant des engagements
 financiers, 591
 mort, 40, 55, 186
 (voir *amortissement*)

N

neutralité, 39, 40
 non valeurs, 327
 normalisateurs
 internationaux, 68
 nationaux, 67
 normalisation comptable, 65,
 78

O

Obligation, 225, 309, 343
 OICV, 74

opération d'inventaire, 131
 opposition sur salaire, 533
 option pour les débits, 454
 ordre des experts-comptables
 (OEC), 82

P

par « nature », 527
 participation des employeurs
 à l'effort de construction,
 520
 employeurs à la formation
 professionnelle continue,
 519
 salariés – impôts sur les
 bénéfices, 524
 passif, 92, 339, 343
 « externe », 340
 « interne », 340
 éventuel, 344
 patrimoine, 323, 339
 périmètre de consolidation,
 614
 permanence des méthodes,
 40
 personnel extérieurs à
 l'entreprise, 516
 pertes
 de change, 523
 sur créances,
 irrécouvrables, 522
 pertinence de l'information,
 58
 placements détenus jusqu'à
 l'échéance, 308
 plan comptable, 161
 plus ou moins-value
 professionnelle, 432
 pourcentage
 d'intérêts, 615
 de contrôle, 615
 pouvoir, 41, 42
 prééminence de la réalité sur
 l'apparence, 392
 prééminence de la substance,
 40
 premier entré, premier sorti,
 478

prêt, 422
 aux associés, 423
 émis par les entreprises,
 309
 participatifs, 423
 prime d'assurance, 516
 principe, 38
 de « prééminence de la
 réalité sur l'apparence »,
 392
 de propriété, 173, 391
 de réalisation, 48
 prix d'achat, 327
 problèmes fiscaux, 387
 production globale, 123
 immobilisée, 399, 401,
 525
 stockée ou destockage,
 525
 produit, 511
 à recevoir, 551, 554, 555,
 592
 constaté d'avance, 551,
 558
 d'exploitation, 525
 exceptionnel, 592
 net sur cession de valeur
 mobilière de placement,
 436
 de participations, 526
 des cessions d'éléments
 d'actif, 526
 exceptionnels, 526
 financier, 526
 nets partiels sur
 opérations à long terme,
 525
 nets sur cessions de
 valeurs mobilières de
 placement, 526
 propriété, 40, 173
 provision
 de propre assureur, 549
 par dépréciation des
 créances, 484
 pour amendes et pénalités,
 549
 pour charges, 231, 340,
 547

pour charges à répartir sur plusieurs exercices, 549
 pour dépréciation des créances, 503
 pour dépréciation des valeurs mobilisées de placement, 509
 pour garantie donnée aux clients, 549
 pour indemnités de licenciement, 549
 pour litiges, 542, 549
 pour pertes de change, 549
 pour pertes sur marchés à terme, 549
 pour renouvellement des immobilisations, 549
 pour risque, 340
 pour risque et charge, 182, 339, 343, 539
 réglementée, 369
 pour amendes et pénalités, 542
 pour charges sociales et fiscales sur congés, 549
 pour garanties données aux clients, 542
 pour pertes sur marchés à terme, 542
 prudence, 40
 publicité, 403
 publications, relations publiques, 398, 517

Q

qualité de l'information comptable, 40
 quotas de pêche, 276
 quote-part des subventions d'investissements virée au résultat de l'exercice, 526

R

rabais, 457, 467
 rapprochement bancaire, 484
 rattachement, 40
 réalisation, 258
 recherche

appliquée, 400
 fondamentale, 400
 reconnaissance d'un actif, 257
 redevance de crédit-bail, 395, 515
 pour concessions, brevets, licences, procédés droits et valeurs similaires, 522
 réduction après facturation, 467
 commerciale, 460
 commerciale et financière, 451
 financière, 461
 financière hors facture, 468
 sur achat et vente, 456
 règlement
 « au comptant », 486
 en espèces, 487
 par cartes de crédit, 488
 par chèque bancaire ou postal, 487
 régularisation, 550
 régularité, 59
 remise, 457, 467
 rémunération
 du travail de l'exploitant, 538
 d'intermédiaires et honoraires, 398, 517
 renouvellement d'un effet, 496
 rentabilité financière, 185
 réparations pour garanties, 546
 reprises sur amortissements et provisions, 527
 ressources, 92, 102
 résultat, 12, 571, 259
 de la société au cours des cinq derniers exercices, 601
 global, 585
 net, 529
 retenue sur salaire, 532
 retour sur achat et sur vente, 461

revenu
 brut, 205
 des autres créances, 526
 des valeurs mobilières de placement, 526
 risque de taux, 296
 ristourne, 457, 467, obtenue, 556

S

salaire
 brut, 531
 net, 533
 et traitements, 528
 séparabilité, 270
 séparation, 40
 services
 bancaires, 518
 extérieurs divers, 516
 sincérité, 59
 sinistre, 438
 situation nette, 94
 sociétés contrôlées, 302
 solde, 144, 145
 sous traitance générale, 515
 stock, 469
 stock et production en cours, 470
 subjectivité, 39, 40
 subventions d'équilibre, 526
 subventions d'exploitation, 526
 système
 abrégé, 580, 581, 582, 606
 comptable, 9, 10
 économiques, 9

T

tableau
 des affectations de résultat, 593, 602
 des amortissements, 596
 des immobilisations, 595
 des provisions, 597
 des soldes intermédiaires de gestion, 576
 du portefeuille de TIAP, 600
tainting, 309

taux
 d'actualisation, 206
 effectif actuariel, 294
 interne de rentabilité, 217

Taxe
 d'apprentissage, 519
 professionnelle, 520
 sur les salaires, 518
 sur les véhicules des sociétés, 521
 foncières, 521
 théorie comptable, 30
 titre de participation, 417, 418
 de placement, 417
 immobilisé, 417
 traite, 488, 492
 à l'acceptation, 493
 transfert de charge, 527, 592
 transports de biens et transports collectifs du personnel, 517
 TVA, 446

exigible sur les encaissements, 451
 sur acquisitions intracommunautaires, 455

Type
 de comptabilité, 18
 de gouvernance, 18

U

unicité, 39
 des périodes, 40
 du patrimoine, 174
 unités génératrices de trésorerie (UGT), 286
 URSS, 529
 usage, 334
 utilisateur, 66

V

valeur, 4, 40

actualisée, 204
 actuelle, 334, 335
 ajoutée, 24, 28, 108, 193, 529
 ajoutée nette, 186
 d'usage, 204, 334, 335
 de marché, 170
 mobilière de placement, 506
 nette comptable, 335
 résiduelle, 360
 vénale, 334, 335
 valeur-coût, 184
 variation de stock, 469
 vente, 443, 525
 virement bancaire ou postal, 488

Y

Yougoslavie, 529

Jacques Richard
Christine Collette

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

Système français et normes IFRS

La mondialisation de l'économie et des systèmes d'information bouleverse l'enseignement de la comptabilité. À jour des dernières réformes des normes IFRS et du système comptable français, **cet ouvrage de référence offre une formation complète, théorique et technique** :

- exposé des différentes conceptions de la comptabilité ;
- mise en perspective historique et sociale des normes IFRS et des systèmes comptables ;
- présentation des principaux outils et opérations comptables, illustrée d'exemples, de modèles d'écriture et d'états financiers.

Un nouveau chapitre dédié à la « comptabilité verte » enrichit cette 8^e édition.

Chaque concept (actif, passif, résultat, produit, dette, investissement corporel/incorporel...) est envisagé sous l'angle de la confrontation entre position de l'IASB et nouvelle position française. **Des développements sur les comptes consolidés viennent compléter l'étude menée sur les comptes sociaux.**

Public :

- ▶ Étudiants en gestion et comptabilité (universités, écoles de commerce).
- ▶ Professionnels du domaine.



8^e édition

JACQUES RICHARD

Professeur à l'université de Paris-Dauphine, J. Richard est expert-comptable, commissaire aux comptes, membre du Conseil national de la comptabilité (CNC) et du Comité de la réglementation comptable (CRC). Il est également co-directeur du master Développement durable à l'université de Paris-Dauphine.

CHRISTINE COLLETTE

Ch. Collette est professeur aux universités de Paris-Sud et de Paris-Dauphine.