



# **L'ELASTICITE DU RESULTAT: selon les dimensions temps et espace / Result elasticity: the game with time and space dimensions**

Jean-Louis Malo, Henri Giot

## **► To cite this version:**

Jean-Louis Malo, Henri Giot. L'ELASTICITE DU RESULTAT: selon les dimensions temps et espace / Result elasticity: the game with time and space dimensions. Modèles d'organisation et modèles comptables, May 1995, Montpellier, France. pp.cd-rom. <hal-00818599>

**HAL Id: hal-00818599**

**<https://hal.science/hal-00818599v1>**

Submitted on 19 Sep 2014

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

# **L'ELASTICITE DU RESULTAT**

## **selon les dimensions temps et espace**

**(Result elasticity : the game with time and space dimensions)**

par

**Jean-Louis MALO**

et

**Henri GIOT**

Université de Poitiers

Conseil Supérieur

(Institut d'Administration des Entreprises)

de l'Ordre des Experts-Comptables

**Mots clés :** modèle comptable, cadre conceptuel, principes comptables, comptabilité créative, comptabilité d'intention, ingénierie financière.

**Key words :** accounting model, conceptual framework, accounting principles, creative accounting, intention accounting, financial engineering.

**Résumé :** après le dégagement progressif du concept de résultat comptable depuis 2 siècles, force est de constater le développement actuel de pratiques de comptabilité créative conduisant à tourner non seulement les normes mais aussi les principes péniblement établis. Aussi le résultat devient-il un concept très élastique pour les dirigeants d'entreprises qui jouent non seulement avec la dimension temps, mais aussi et de plus en plus, avec la dimension espace. Face aux risques d'effondrement de la crédibilité des états financiers, une réaction s'impose, suivant les quatre axes indiqués en conclusion.

**Abstract :** after having progressively isolated the concept of accounting result during the two last centuries, we must consider that creative accounting practices newly spread, with the objective of bypassing not only the regulations, but also the hardly established standards. Then the result becomes a very elastical concept for business executives, who are playing not only with the time dimension, but also, more and more, with the space dimension. Facing the risks of collapse of the credibility of financial statements, a reaction is imperative, following four lines mentioned in the conclusion.

Avec Bernard COLASSE (1992), et selon son heureuse expression, force est de constater, et de déplorer, les " dérapages " de plus en plus nombreux de la comptabilité créative. Les derniers exemples retentissants (et grand public) ont été fournis par Elf et Péchiney<sup>1</sup>. Les causes, connues, de ce développement de la comptabilité créative peuvent être résumées ainsi :

- l'absence ou l'insuffisance des normes nationales : les comptes sociaux ne sont pas établis en France avec les mêmes règles que celles utilisées pour les comptes consolidés; de plus, les règles applicables à ces derniers admettent 9 dérogations, ce qui permet mathématiquement d'obtenir 2<sup>10</sup> (soit 1 026) référentiels différents en droit comptable français pour l'établissement des comptes consolidés !
- le développement international des firmes les entraîne aussi à vouloir utiliser des référentiels étrangers, pour favoriser leur cotation sur des marchés financiers internationaux, ou pour faciliter la comparaison avec des groupes du même secteur d'activité ;
- les nouvelles conditions de concurrence et la frénésie de croissance externe augmentent le poids des écarts d'acquisition (goodwills) et des immobilisations incorporelles dans les bilans (des brevets, logiciels, marques, parts de marchés, lignes aériennes .. aux quotas d'importation) dont l'évaluation et la mesure de l'éventuelle dépréciation sont délicates ;
- les discontinuités du résultat sont généralement lissées afin d'éviter d'attirer l'attention des gouvernements, des syndicats ou d'inquiéter les analystes financiers. Mais le résultat peut être aussi volontairement tiré à la hausse (cas de croissance externe, en particulier)

<sup>1</sup> Le Monde du 15/02/1995 : « 1995 sera une année charnière pour les entreprises françaises qui suivent les règles comptables de l'International Accounting Standards Committee (IASC). Elles devront adopter une nouvelle norme, qui les obligera à amortir leurs survaleurs non plus sur quarante ans, mais sur vingt ans au maximum. Il leur faudra donc rattraper leur retard d'amortissement, en passant une perte exceptionnelle. En revanche, les groupes qui suivent des normes américaines - comme celles que vient d'adopter Péchiney - pourront continuer à les amortir sur quarante ans. Pour leur défense, les entreprises expliquent que ces phénomènes comptables sont connus des analystes financiers et qu'ils n'affectent pas leur marge d'autofinancement, les acquisitions étant payées depuis longtemps. Certes, mais pourquoi avoir alors représenté, depuis des années, des comptes en trompe-l'œil aux petits actionnaires ? »

ou à la baisse (pour « plomber ses résultats lors d'un changement de dirigeants, ou afin d'éviter d'éventuelles conséquences politiques désagréables : impôt, nationalisation, etc..)<sup>2</sup>.

- enfin, en contexte de crise, « la tentation est grande (..), pour (les) dirigeants, d'imaginer des procédés ingénieux, souvent discutables, pour améliorer la présentation des comptes »<sup>3</sup>. L'Etat-actionnaire n'est d'ailleurs pas le dernier à contourner les règles lorsqu'il protège ou vend ses entreprises (Crédit Lyonnais, SEITA<sup>4</sup>...).

Loin de nous cependant l'intention de décrier la comptabilité créative : nous considérons, avec BAC-CHARRY (1994) et STOLOWY (1994) que l'innovation comptable est en effet normale, et souhaitable face aux évolutions économiques, juridiques et sociales<sup>5</sup>. Mais nous voulons montrer que nous sommes de plus en plus en présence, non pas de *comptabilité créative*, mais de *gestion* créative : les transactions sont, non seulement façonnées, mais mieux encore *initiées* en fonction de leur impact final sur le résultat, qui devient alors très, très *élastique*<sup>6</sup>, au détriment bien sûr de l'image fidèle que le lecteur des comptes aura du mal à reconstituer.<sup>7</sup>

De façon simplificatrice, nous étudierons l'élasticité du résultat selon les dimensions temps (section 1) puis espace (section 2). Nous nous demanderons en conclusion comment réconcilier comptabilité et créativité.

<sup>2</sup> voir Chalayer (1994), B. d'Ilhies (1993, p.43).

<sup>3</sup> Salustro et Lebrun (1994, p.63).

<sup>4</sup> L'important volant de trésorerie de la SEITA est placé en OAT qui auraient du être provisionnées sur le dernier exercice à hauteur de 400 millions du fait de la hausse des taux d'intérêt. Mais la COB a opportunément autorisé leur reclassement de VMP en TIAP : l'évaluation peut alors s'affranchir du cours de Bourse, la provision n'est plus à constituer ! Or, les TIAP sont des titres de capital. La COB fait par ailleurs référence à un règlement de la Commission Bancaire, qui n'a évidemment aucune autorité en matière d'entreprise industrielle..

<sup>5</sup> La comptabilité créative est d'abord vertueuse : il s'agit de « conférer à la comptabilité les moyens de suivre la sophistication sans cesse croissante des marchés et des produits financiers » mais la « perversité instinctive » de l'homme d'affaires apparaît rapidement " François Pasqualini (CREFIGE 1994, 9401 p. 5-6)

<sup>6</sup>.. de même que la situation nette ou les fonds propres, dont nous ne parlerons ici qu'incidemment.

<sup>7</sup>Nous avons du mal à partager l'optimisme d'Hervé Stology (1994), lorsqu'il écrit que le lecteur « a la possibilité d'effectuer les retraitements nécessaires pour retrouver une vision plus réaliste de la situation financière de l'entreprise » (p.89).

## 1 - élasticité / temps : du traditionnel lissage à la gestion du résultat

Qu'il est loin le temps béni décrit par Jacques MERIAUX lorsqu'il relate ses débuts d'analyste financier : " Il y a trente ans, lorsque que j'ai débuté dans cette profession (...), je me suis tout d'abord aperçu qu'on avait très peu de documents à notre disposition : un bilan succinct, un compte de pertes et profits qui était résumé en deux ou trois lignes<sup>8</sup>, dans lequel il y avait le résultat net, et l'affectation du résultat net qui donnait lieu au dividende. Ce dividende était en général un accroissement gentillet d'une année sur l'autre. Certaines sociétés ont écrit, non seulement dit, mais ont écrit dans leur rapport, que leur bénéfice annuel était tout simplement constitué sur la base du dividende que la société décidait de distribuer."<sup>9</sup>

Après l'amélioration apportée en particulier par le plan comptable 1982, on a vu se développer deux tendances de fond dans l'évolution des présentations comptables, tendances concourant «à un sentiment d'opacité croissante»<sup>10</sup>.

- d'une part, globalisation des comptes avec une répartition par destination et non un détail par nature (en types de charges). « Cette imitation des habitudes anglo-saxonnes peut aboutir à une synthétisation protégeant efficacement les secrets " maison " ».
- C'est ensuite une certaine « sanctuarisation » des dépenses que l'on constate, car ces éléments sont logés abusivement dans les comptes de pertes et profits, voire les comptes de capitaux propres. Le passage du bénéfice publié au bénéfice courant s'effectue en effet par la réintégration de pertes exceptionnelles ou l'annulation de gains exceptionnels. »<sup>11</sup>

<sup>8</sup> seul le compte de pertes et profits était publié à l'époque (le compte d'exploitation générale n'était donc pas connu).

<sup>9</sup> Jacques Mériaux, in CREFIGE 1994 (9401, p.11).

<sup>10</sup> Beaumont (1994). Notons que la tendance à la globalisation est plus nette dans les états consolidés, le PCG imposant des états détaillés (d'ailleurs plus détaillés que ceux proposés par la IV<sup>e</sup> Directive qui avait initié la globalisation).

<sup>11</sup> Un exemple : les frais d'ouverture et de fermeture des magasins dans le groupe Casino. « Jusqu'en 1992, Casino annulait l'impact de ces charges du résultat courant publié en les contrepassant par le poste « production stockée, transfert de charges » et en les repositionnant en pertes exceptionnelles. L'intérêt de la mesure, mise à part une meilleure cohérence avec les pratiques du secteur (méthode adoptée par Carrefour, mais non par Promodès) est de

Mais les astuces de présentation ne sont que la partie émergée de l'iceberg des techniques de la comptabilité créative<sup>12</sup>, qui, très généralement, jouent sur la confusion futur/présent (*paragraphe 1.1*) et sur la délicate révélation du latent (*paragraphe 1.2*) dans l'application des principes de spécialisation des exercices et de rattachement<sup>13</sup> (en égratignant au passage prudence et nominalisme).

## 1.1 : le rattachement des charges aux produits, ou la facile confusion futur/présent

L'avis n°26 de l'Ordre des Experts Comptables a posé clairement les deux principes suivants :

- « le résultat des exercices futurs ne doit pas être affecté par des coûts (ou des pertes) connus résultant de décisions ou d'événements antérieurs à la clôture de l'exercice et jugés non récupérables au-delà dudit exercice
- les exercices futurs doivent prendre leur part des coûts résultant de décisions ou d'événements antérieurs à la clôture de l'exercice, mais récupérables en tout ou en partie au-delà de l'exercice. »

---

faire ressortir un résultat courant en forte croissance (+29%), alors que le bénéfice net est stagnant" (Beaumont 1994).

<sup>12</sup> Stolowy (1994) donne un panorama complet des techniques. Bentegeat (1992) fait le tour de l'iceberg en quelques jolis coups de rame : « Lyonnaise-Dumez a ainsi dans son bilan plus de 3 milliards de provisions pour renouvellement du matériel (qui s'ajoutent aux amortissements), dont les critères peuvent varier au gré de l'entreprise. Alcatel-Alsthom a mis de côté 5 années de provisions pour restructurations - pourquoi pas trois ou huit ? L'Oréal a engrangé dans ses fonds propres plus de 1 milliard de provisions pour risques et charges, dont on ne sait trop à quoi elles correspondent ni comment elles sont calculées. PSA et Renault ne se gênent pas pour changer de méthode comptable d'une année sur l'autre, en modifiant les règles d'amortissement ou en décidant du jour au lendemain de provisionner les indemnités de retraite du personnel. Les groupes de BTP apprécient comme ils l'entendent les risques sur les chantiers, les banques, la valeur de leurs titres de participation. Si l'on s'aperçoit en fin d'année qu'il va manquer quelques millions, une solution : faire un aller et retour sur les Sicav de trésorerie, pour dégager des plus-values et accroître les fonds propres. Pour les compagnies d'assurances, c'est encore plus simple : en théorie, elles n'auraient même pas besoin de se livrer à des acrobaties comptables, l'essentiel de leurs résultats étant constitué de produits financiers. Leur bénéfice dépend donc, dans une large mesure, du volume des cessions d'actifs et des plus-values réalisées. »

<sup>13</sup> Rappelons que les principes comptables ont commencé à être dégagés à partir de 1932 par l'American Institute of Accountants (voir Romain DURAND "Chronologie Comptable commentée" Cahier de recherche CREFIGE n°9408, Université Paris Dauphine, octobre 1994). La définition des principes est donc un travail récent mais toujours en cours, car ces principes doivent être constamment réactualisés (voir FEE 1994).

Le respect de ces deux principes doit permettre de pallier « les imperfections techniques des normes obligatoires de rattachement » qui sont d'ailleurs, selon B. d'ILLIERS (1993) « de peu d'inconvénients en ce qui concerne les entreprises dont le cycle d'activité a une durée inférieure à la périodicité requise pour l'annonce de leur résultat » (p.43). Dans les (nombreux) autres cas, toujours selon B. d'ILLIERS, « la prudence est un corollaire nécessaire du rattachement pour toutes les opérations non dénouées à l'arrêté des comptes » (p.47). Parmi ces opérations non dénouées :

- les stocks, et plus particulièrement, les en-cours des contrats à long terme,
- les diverses charges « activables » (frais d'établissement, de recherche et développement), incorporels acquis ou créés, survaleur ;
- les charges futures dont le fait générateur se situe dans l'exercice.

**- rattachement des charges de l'exercice aux produits futurs :**

Les stocks, les contrats à long terme et les charges « activables » peuvent poser à la fois:

- des difficultés de mesure lors de l'inventaire (à régler par une bonne organisation comptable, en particulier analytique, ou par projets) ;
- des interrogations sur l'existence de flux de produits futurs (étude des chances de rentabilité future),
- et enfin, des questions sur la durée de la période de récupération des charges activées sur les produits futurs (plus généralement, sur leur rythme d'amortissement).

En dépit des efforts des comptables, les résultats d'entreprises ou de groupes fonctionnant dans les conditions suivantes seront en partie subjectifs :

- stocks d'en-cours,
- nombreux contrats à long terme simultanés (plus d'une centaine pour certaines),
- croissance externe avec écarts d'acquisition.

Les deux premiers cas sont bien connus, et conduisent à des approximations de qualité généralement suffisante (l'horizon est proche, les résultats sur les différentes opérations ou récoltes peuvent se compenser...). Dans le dernier cas, les risques sont plus importants, d'autant plus que l'importance des enjeux a même contribué à *assouplir* la règle comptable. Ainsi, le rapport annuel de la COB de 1989 préconise :

- d'affecter l'écart de première consolidation à des incorporels non inscrits à l'actif des sociétés consolidées,
- de considérer qu'il n'y a pas lieu d'amortir ces incorporels (il faut cependant procéder à chaque inventaire à une évaluation suffisamment objective et vérifiable).

En conséquence, l'écart de consolidation n'est plus qu'un élément résiduel, et le poids de son amortissement (selon la durée retenue à l'origine pour le calcul de la rentabilité globale de l'acquisition) devient plus supportable. Ainsi, les entreprises françaises ne sont plus pénalisées dans leur croissance externe par rapport à leurs concurrentes britanniques (qui disposent de la latitude de d'imputer directement l'écart sur leurs capitaux propres). A la suite de cette prise de position, on a vu apparaître dans les bilans consolidés des groupes français des parts de marché, réseaux commerciaux, fichiers, avantages divers (quotas d'importation par exemple). Cette pratique affecte la comparabilité des comptes car les actifs créés ne sont inscrits au bilan que pour une partie de leur coût (ce n'est qu'à la fin du développement que l'on sait si l'actif générera des flux de trésorerie positifs, donc que l'on peut activer). De plus, elle comporte un risque, ces actifs incorporels pouvant être un jour considérés comme des démembrements de fonds de commerce, donc à amortir sur 5 ans. Enfin, non amortis, mais soumis annuellement à évaluation, la subjectivité des comptables et des dirigeants pourra pleinement s'exprimer dans les circonstances suivantes :

- disparition soudaine de l'intérêt de l'actif incorporel (quota d'importation ayant perdu son caractère de privilège) ;
- changement de structure du groupe rendant impossible la mesure : la laiterie A (15% du marché du yaourt) peut acheter la marque et le réseau du yaourt B (10% du marché), et être amenée ensuite à supprimer la marque B. Si la part totale de marché se réduit plus tard à 23% (ou, pire, 12 %), est-ce la faute de la marque A, ou de la marque B ? (NB : les réseaux commerciaux ont pu être fusionnés entre temps).

**- rattachement des charges futures aux produits de l'exercice : provisions (et intention ..)**

La prudence contraint à rechercher si des faits générateurs de charges futures ne sont pas intervenus dans l'exercice : droits à pension du personnel, frais de restructuration, dépréciations de créances en devises étrangères. Mais les énormes provisions qui peuvent être ainsi constituées auront des effets variés sur les résultats :

- concomitantes à des acquisitions, les provisions pour frais de restructuration peuvent ne pas diminuer le résultat ;
- des reprises seront effectuées selon les résultats futurs désirés, en modifiant légèrement les méthodes d'évaluation, ou, encore plus simplement, en déclarant un changement d'intention. On assiste alors, d'un exercice à l'autre, à un véritable « recyclage des résultats » selon la jolie formule de Bertrand d'Illiers (1993).



Nous insisterons ici sur la constitution de provisions pour restructurations sans dotation à partir du compte de résultat. Le fondement économique est simple et réel : lorsqu'une entreprise envisage une acquisition, elle prévoit également les restructurations ou réorganisations nécessaires pour optimiser l'ensemble résultant de l'acquisition. Ne serait-il pas alors opportun de prendre en compte les provisions pour restructuration dans l'affectation de l'écart de première consolidation ? La COB a pris position dans son bulletin mensuel de septembre 1992 en acceptant la prise en charge de ces coûts, mais :

- l'excédent de provision (non consommé) doit venir en déduction de l'écart de consolidation, et non en résultat ;
- sont exclues les pertes et charges concernant l'acquéreuse et qui seraient la conséquence indirecte de l'acquisition telles que les charges afférentes à la fermeture d'une usine de la société acquéreuse.

Deux effets pervers possibles peuvent être attendus de cette prise de position :

- une usine peut être fermée dans la société acquise, alors qu'en toute logique la fermeture aurait dû intervenir dans la société acquéreuse ;
- la provision pour frais de restructuration peut être prise en compte par une *augmentation* de l'écart de première consolidation : au lieu d'étaler les frais de restructuration sur un an ou deux, la contrepartie de la provision sera amortie au rythme de l'écart d'acquisition, et peut-être ne le sera *jamaïs* si on a pris la précaution d'activer des incorporels non amortissables. <sup>14</sup> Actifs qui peuvent rapidement devenir fictifs (voir plus haut), sans que le lecteur des comptes en ait conscience ....

Par comparaison, la solution anglaise paraît, pour une fois, beaucoup plus prudente : les frais de restructuration passent en charges de l'exercice. Plus sage, également, le projet du CNC qui envisage de traiter les frais de restructuration comme des charges à répartir, à amortir sur 5 ans.

Selon BEAUMONT (1994), « le traitement des provisions pour frais médicaux donne aussi lieu à l'anarchie la plus complète. Saint-Gobain a ainsi directement imputé 835 millions de francs sur ses réserves pour faire face à ces engagements au titre de ses filiales américaines. En revanche, Schneider, tout en se conformant aux mêmes normes IASC, a comptabilisé 631 millions de francs en accroissement de l'écart d'acquisition de Square D. Donc, dans un cas, diminution du passif hors comptabilisation dans les

---

<sup>14</sup> Ainsi, lors de l'acquisition de Rallye, le groupe Casino a pris en compte des frais de restructuration pour environ 500 millions de francs, et a activé des parts de marché pour un montant équivalent.

comptes de résultat - c'est pourtant un élément typiquement exceptionnel - et dans l'autre, accroissement de l'actif et amortissement progressif. Saint-Gobain et Schneider sont pourtant deux sociétés françaises ! » ( p.11-12).

Enfin, les événements postérieurs à l'exercice peuvent donner lieu à provision dans des conditions qui sont quelquefois un peu floues<sup>15</sup>. Ainsi, des provisions pour « reprofilage de la pyramide sociale »<sup>16</sup>, par exemple, sont souvent fondées sur des justifications techniques difficilement vérifiables par les commissaires aux comptes, et sont facilement modifiables les exercices suivants en jouant sur les modalités de calcul, ou la « découverte » de doubles emplois avec des aides gouvernementales, ce qui autorise des reprises qui peuvent être substantielles.

Dans ces cas de provisions pour restructurations, le fait générateur est bien souvent l'intention des dirigeants. Cette intention est bien sûr variable d'une année sur l'autre.

## 1.2 : charges et produits : ou la délicate révélation du latent

### - des profits latents aux profits de l'exercice

La réalisation de profits latents peut être utilisée *comme un véritable curseur* pour fixer le résultat au niveau désiré. Les exemples les plus connus concernent :

- les stocks de produits sujets à vieillissement (vins, champagne, cognac, etc..) : le résultat de l'année N dépend des ventes de N (donc de la conjoncture, mais aussi de la politique de résultat), des conditions d'achat (en N-n) et des méthodes d'évaluation des stocks (intégration ou non des coûts de stockage entre N-n et N) ;
- les SICAV monétaires : actuellement, les plus-values ne peuvent être enregistrées que dans la mesure où les cessions sont physiquement réalisées ; aussi nombre d'entreprises se livrent-elles à des « allers-retours » le 31 décembre afin d'amener leur résultat de N au niveau souhaité.

<sup>15</sup> voir par exemple VALLAS (1993).

<sup>16</sup>Provisions représentatives des coûts de licenciement, recrutement et formation pour transformer une pyramide des âges fortement déséquilibrée (excédent de personnel âgé, insuffisance de personnel jeune) en une courbe distribuée selon une loi normale.

- les immobilisations anciennes : de gros propriétaires immobiliers, comme les compagnies d'assurances, seront tentés d'améliorer leurs résultats de N par une cession juste à temps !<sup>17</sup>

- la cession-bail : si la CNCC, le FASB et l'IASC n'autorisent pas la constatation de la plus-value en résultat, les habitudes françaises semblent être inverses, faute d'un texte suffisamment précis<sup>18</sup>.

De telles déficiences des normes sont évidemment fort regrettables dans la mesure où toutes ces opérations (vieillessement, Sicav, cessions immobilières<sup>19</sup>) sont, de façon tout à fait normale, de plus en plus fréquentes.

#### - des pertes latentes aux charges de l'exercice

A l'inverse, les entreprises peuvent être tentées de minimiser les pertes latentes, par ignorance<sup>20</sup>, myopie ou calcul.

*Myopie*, lorsqu'elles veulent ignorer, par exemple, l'éventualité de la perte d'un gros client : comment savoir que la rentabilité de telle entreprise dépend de son référencement par une centrale d'achat, ou de l'octroi d'un label, ou d'un certificat de qualification (pour une entreprise travaillant avec Aérospatiale, par exemple), puisque rien n'est inscrit dans le bilan, ou dans les engagements hors bilan ?

Myopie encore, lorsqu'elles veulent ignorer que la poursuite d'une activité dans une installation non conforme aux normes de sécurité peut entraîner une catastrophe (dont elles peuvent être déclarées responsables par la suite).

*Par calcul* : si l'on peut objecter que ces pertes latentes sont difficilement mesurables (en probabilité, et en montant), d'autres pertes latentes sont par contre parfaitement connues, et ne sont pas prise en compte, par calcul. Il s'agit par exemple des ventes avec crédit

<sup>17</sup> Ce qui n'a même pas été nécessaire pour les banques, qui ont pu réévaluer directement leurs immobilisations..

<sup>18</sup> Le Mémento Lefebvre n° 1651 conseille toutefois de « s'assurer que (la plus-value) ne résulte pas d'une valeur de convenance négociée avec le bailleur. ». Bernheim (CREFIGE 1994, p.22) constate : « Quand la banque Indosuez procède à un lease back sur son siège social et constate immédiatement la plus value dans ses comptes, elle exploite le manque d'harmonie des principes comptables internationaux et privilégie la forme sur le fond. »

<sup>19</sup> La chasse aux charges fixes amène les entreprises à une gestion plus dynamique de leurs immobilisations (rightsizing) qu'il n'est pas question ici de critiquer ou de pénaliser.

<sup>20</sup> voir Malo et Roy (1992).

gratuit, fréquentes chez les avionneurs. Georges BARTHES de RUYTER explique très clairement l'intérêt de la technique (in CREFIGE 1993, p.16) :

« Un exemple simple : je construis un avion pour 100, je ne rencontre un acquéreur qu'à 80. Je pourrais avoir, si je ne suis pas vertueux, envie de vendre l'avion 100, payable dans 2 ans et demi, ce qui fait en gros un intérêt implicite de 10%. En France, j'ai le regret de vous dire que nous ne sommes pas encore au point où en sont les Américains avec un texte d'ailleurs ancien, APB 21 : se référer à la réalité, à savoir qu'on a vendu un avion 80 et qu'on a facturé un intérêt de 20. L'ennui de la vente à 100 est qu'elle arrange tout le monde. Le constructeur d'avion va dire : vous voyez bien, je vends des avions à leur coût, mais je manque de fonds propres pour financer mes activités (appel aux actionnaires ou à l'actionnaire). L'acheteur de l'avion, au lieu d'enregistrer pendant deux ans et demi un intérêt sur son achat, va simplement enregistrer un amortissement qui sera moins pesant ».

L'utilisation abusive du *nominalisme* se constate également :

- pour les créances concordataires : citons à nouveau BARTHES de RUYTER (même référence) « Soit une créance de 100, qui était productrice d'intérêt à 10%. renégociée avec le débiteur, elle ne porte plus intérêt. Il est évident qu'ici il y a novation juridique. On peut s'appuyer sur cette novation juridique, dire qu'elle a des conséquences comptables, et calculer la valeur actuelle de la créance après novation. ». Bien sûr, la novation est souvent oubliée en pratique.

- en matière de ventes immobilières actuellement, du fait de l'effondrement du marché : que penser de la vente d'un immeuble acheté 300 millions de francs voici 20 ans, et vendu aujourd'hui 300 millions, payables dans 10 ans, sans intérêt ?

- et enfin, depuis la hausse des taux d'intérêt, en matière de titres. Mais l'enregistrement des moins-values latentes (ou des plus-values) va énormément dépendre de l'intention qui est à la base de l'opération, et qui va permettre son classement :

- selon les catégories de titres : voir exemple de la SEITA (note 4 de l'introduction) : selon que les OAT seront classées en VMP (court terme) ou en TIAP (long terme), le résultat sera diminué ou non de 400 millions.

- selon la couverture : « Si l'on a émis un emprunt obligataire à 16% parce que les circonstances du marché étaient celles-là, et si les taux redescendent à 10%, cela pose problème. Et, en face de ce problème, il y a plusieurs réponses. L'une est de dire que c'est très dommage, mais maintenant que les taux sont à 10%, la dette en réalité, vaut beaucoup plus cher en valeur actuelle que celle pour laquelle elle est inscrite au bilan. Il faut donc réévaluer la dette, et sans doute générer une perte, qui pourrait être énorme. Cela revient à créer ce que craignait M. AUBIN,

une volatilité extraordinaire dans le système. Autre difficulté : si cette dette a pour contrepartie des actifs monétaires, on peut envisager une compensation globale, et dire qu'on va actualiser tout ce qui est monétaire dans le bilan, les actifs et les passifs, puis dégager, s'il y a une perte latente, une sorte de provision pour risque de taux. mais quelquefois, en face de ce financement qui se révèle aujourd'hui trop onéreux, on a un actif (j'aurais dit immobilier avant la crise actuelle) par exemple une participation dans une entreprise industrielle, qui s'est considérablement valorisé. Il y aurait quand même quelque paradoxe, parce qu'on a fait une excellente opération mais qu'on l'a financée sur le marché au mauvais moment, à prendre la perte pour avoir été emprunteur, sans tenir compte de la plus-value à l'actif » (BARTHES de RUYTER, CREFIGE 1993).

Si une comptabilité d'intention paraît beaucoup plus pertinente pour l'aide à la décision qu'une comptabilité par nature, force est de reconnaître qu'elle pose énormément de problèmes :

- quant à la sincérité des déclarations d'intention (les entrepreneurs ne sont-ils pas tous des optimistes ?) ;
- quant à l'étendue de la couverture : où arrêter la compensation entre plus-values et moins-values ? Faut-il adopter l'approche micro-couverture (ponctuelle) ou macro-couverture (globale).<sup>21</sup>

*Les techniques classiques de lissage s'accompagnent donc de plus en plus d'une gestion "réelle" du résultat, en jouant avec les principes et règles comptables afin d'obtenir :*

- *le positionnement désiré dans le temps des opérations,*
- *la classification souhaitée, en termes de présentation, ou de méthode d'évaluation.*

*L'utilisation de la dimension espace va considérablement élargir les potentialités de gestion du résultat en permettant de générer des opérations dont l'impact sur le résultat sera parfaitement calibré dès l'origine.*

<sup>21</sup> Les moins values constatées sur une dette en marks (lorsque le mark monte) à échéance de 2 ans peuvent-elles être compensées par les plus-values sur les ventes prévues en RFA durant ces deux ans ?.

## 2- élasticité / espace : de la gestion à la création du résultat

Depuis quelques années, les spécialistes de « l'habillage comptable » se multiplient dans les banques d'affaires, les « directeurs de la normalisation comptable » fleurissent dans les grands cabinets (pour conseiller leurs clients, et/ou évaluer les risques en commissariat aux comptes). De l'ère où la comptabilité était considérée comme « l'algèbre du droit », nous sommes en effet en train de passer à l'ère où le droit façonne la représentation comptable :

- en permettant de déclarer des opérations (par exemple des cessions) comme réalisées, alors qu'elles ne le sont pas en réalité (en substance, le contrôle économique des biens cédés est toujours assuré par la même entreprise), ou l'inverse : *paragraphe 2.1* ;
- en jouant sur la classification des opérations (via la qualification des parties prenantes), ce qui peut aller jusqu'à « créer » du résultat : *paragraphe 2.2*.

### 2.1 : transactions : à moitié vraies, à moitié fausses ?

Des cessions plus ou moins fictives (à l'intérieur d'un même groupe, ou par échange - de bons procédés - entre deux entreprises indépendantes) ont de tout temps été utilisées pour faire apparaître des plus-values (actuellement, elles sont utilisées dans l'immobilier pour masquer les moins-values). Les procédés sont maintenant plus sophistiqués du fait de l'émergence des comptes consolidés<sup>22</sup> - portage, defeasance, cession et location adossées - avec souvent trois objectifs simultanés :

- améliorer l'apparence du bilan (en « sortant » un actif : usine, titres, stocks ou créances),
- tout en conservant le contrôle économique de l'actif « sorti »,

---

<sup>22</sup> qui privilégient davantage le fond par rapport à la forme, mais les normes qui président à leur élaboration peuvent encore être détournées.

- et en améliorant le résultat (éviter de constater une moins-value, ou bénéficier d'une plus-value à l'occasion de la « sortie », de constatation immédiate, ou retardée jusqu'au dénouement complet de l'opération).

*exemples de portage de créances :*

- schéma général : les créances douteuses sont sorties de l'actif, et placées avec un endettement sain dans une structure d'accueil - un trust par exemple - (il n'est donc plus besoin de les provisionner) ; par ailleurs (cas du Comptoir des Entrepreneurs), les partenaires se partagent le capital de la société d'accueil de façon à échapper à une consolidation par mise en équivalence (19% x 5 actionnaires + 2% de divers) - voir aussi Crédit Lyonnais<sup>23</sup> et BIMP<sup>24</sup>.

- Bertrand GRUNENWALD du CCF (in CREFIGE 1994, p.17) décrit une opération de *portage de créances souveraines* réalisée par sa banque en 1987-1988 : « Cette opération, qui avait reçu l'accord de la Commission Bancaire à l'époque, consistait à vendre nos créances, à leur valeur après provisionnement, à un trust situé à Jersey, et de refinancer ce trust par un emprunt à très longue durée intégralement souscrit par le CCF. Le montant de cet emprunt a été surdimensionné de telle sorte que le trust a pu investir, outre l'achat de créances, dans deux types de produits très sûrs, à savoir, un zéro coupon du Trésor américain qui garantissait à terme le principal de l'emprunt souscrit par le CCF et des bons du Trésor américain qui permettaient d'obtenir un revenu minimum. C'est donc une opération dans laquelle on a remplacé des créances susceptibles de provisionnement ultérieur par un actif d'un montant plus important garanti à terme. Nous étions dès lors fondés à ne plus provisionner ces créances dans le futur dans les comptes du CCF. Le CCF contrôlait néanmoins toujours la gestion du portefeuille de dettes souveraines à l'intérieur du trust. D'ailleurs, la gestion dynamique que nous avons conduite sur le marché secondaire de la dette souveraine qui est devenu extrêmement actif à l'époque où nous avons effectué cette opération a permis au trust de rembourser

<sup>23</sup>Exemple du Crédit Lyonnais : en juillet 94, 42,61 milliards d'engagements douteux avaient déjà été transférés par le Crédit Lyonnais à sa filiale Omnium Immobilier Gestion. La Société de Participation Banque Industrie constituée par l'Etat et Thomson-SIEG finance - grâce à un prêt du Crédit Lyonnais de 42 milliards - l'acquisition des actifs par l'OIG. La SBPI couvrira l'OIG contre le risque de dépréciation des actions concernés dans la limite de 14,4 milliards (12,3 par l'Etat, 1,77 par Thomson, et 0,33 par la CDC). De son côté, l'Etat assure le financement du prêt de 42 milliards du C.L. en lui versant une rémunération de 2 milliards en 1994 et autant en 1995 correspondant à la couverture des frais de portage des actifs. (...) Si la cession des actifs dégageait une perte supérieure à 14,4 milliards, le Lyonnais devrait la prendre à sa charge. (Les Echos, 20 juillet 1994).

<sup>24</sup> FEITZ, mai 1994.

par anticipation, trois ans à peine après la mise en place de ce montage, environ 75% de l'emprunt qui avait été émis au départ ».

#### **exemples de defeasance sur haut de bilan :**

- schéma général : des usines complètes sont cédées à des sociétés tierces, créées à dessein (special purpose entities), qui les louent aussitôt au vendeur. Les ratios bilantiels sont améliorés, et des plus values peuvent être immédiatement dégagées (lorsqu'elles existent)..

- *la cession de la flotte de Bolloré* (selon NAU 1995, p.22) : « Nous ne pouvions pas vendre onze bateaux d'un coup, sachant qu'en outre nous en avions besoin pendant quelque temps encore. Une opération de lease back n'était pas non plus satisfaisante, car n'étant pas une véritable opération de cession, elle ne nous permettait pas de sortir de nos comptes les bateaux et la dette correspondante. Nous avons donc préféré procéder à une cession en bloc à un groupe d'investisseurs (..) avant de les leur relouer aux conditions du marché ». Bolloré a ainsi diminué sa dette de quelque 610 millions, et a pu constater une plus-value de cession de quelques centaines de millions..

- *la « cession » (en fait, déconsolidation) d'une usine* d'une valeur de 800 millions (FEITZ 1994, p.22-24) : « Cette opération n'a toutefois pu être réalisée que parce que X présentait ses comptes consolidés selon les normes comptables américaines : ces dernières n'imposent en effet de ne consolider que les actifs dont l'entreprise a la propriété économique (..). Dans un premier temps, les conseils de X se sont donc attachés à transférer la propriété économique de l'usine à une société ad'hoc. Pour cela, ils ont créé une SNC, dont le capital a été confié à des investisseurs extérieurs, et qui a conclu avec X un contrat de location de l'usine sur une durée de 30 ans, moyennant un loyer annuel de 27 millions de francs environ. Un contrat toutefois très particulier : la totalité des loyers, dont le montant s'élevait précisément à 800 millions de francs, a en effet été réglée d'avance. Or, en vertu des critères de la norme américaine de consolidation FASB 13<sup>25</sup>, la durée du contrat et le montant des loyers ont été calculés de sorte à ce qu'il y ait effectivement transfert de propriété économique. X n'est donc plus tenu de faire apparaître son usine dans ses comptes consolidés, sans pour autant en avoir

---

<sup>25</sup> en fait, il s'agit de la norme sur les contrats de location.



perdu la propriété juridique. Ce qui lui permettra non seulement de la remplacer par du cash dans son bilan , mais aussi de continuer à l'amortir et de déduire fiscalement les amortissements correspondants (..) ». La société X a ensuite repris son usine en sous-location, par un contrat un peu différent, qui ne lui fait pas récupérer la propriété économique.. Grâce à l'opération le groupe X « aura donc pu bénéficier d'un financement conséquent, mais aussi d'économies d'impôts substantielles : ses profits relatifs à l'opération sont constitués par les loyers annuels perçus, soit environ 27 millions de francs par an, tandis qu'il paiera en charges déductibles les loyers versés, soit plus de 70 millions par an, auxquels vient s'ajouter l'amortissement annuel de l'usine. Un montage avantageux a tous points de vues.. » (FEITZ, 1994, p. 24).

## 2.2 : transactions : un tiers chasse l'autre

Dans les cas précédents, les transactions étaient spécialement initiées et calibrées avec des tiers (souvent compères) pour fournir l'impact désiré sur les comptes. Mais la créativité s'exerce aussi en jouant sur la classification des opérations, via la qualification des parties :

- si le prêteur peut être qualifié d'actionnaire, les frais financiers deviennent des dividendes (et ne viennent donc plus réduire le résultat) ;
- le tiers est-il vraiment un tiers, ou fait-il partie du groupe ? La réponse peut être variable, selon les besoins d'optimisation fiscale et comptable.

### Les actions privilégiées : le tiers est-il actionnaire ou prêteur ?

BEAUMONT (1994) rappelle d'abord que « les financements subordonnés, classés sous le terme pudique d' "autres fonds propres", mais qui sont en fait de vraies dettes dont le remboursement est "conditionné" par la mise en oeuvre de fonds de garantie investis en obligations à coupon zéro - dont la "prime" de remboursement n'est pas imposable, d'où l'intérêt fiscal de la formule - ne trompent plus personne.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Voir Avis du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables (Principes comptables n°28, 7 juillet 1994, p.11) : Présentation dans les comptes consolidés : " Les rémunérations versées aux instruments classés dans la rubrique " Fonds non remboursables et assimilés " sont classés dans une rubrique spécifique du résultat courant avant impôt, donc avant l'impôt sur les sociétés, et le résultat exceptionnel ou extraordinaire.

*Une question plus délicate est posée par le classement de certains financements en intérêts minoritaires.* Les filiales de Rhône-Poulenc, à l'image d'autres sociétés comme Total, ont émis des actions à dividende privilégié (money market preferred shares) qui sont très proches par nature des simples billets de trésorerie. Leur coupon suit l'évolution des taux d'intérêt à court terme. Ces actions sont remboursables si la société dépasse un certain ratio d'endettement, ou si l'actif net est négatif. Ce marché était né de l'avantage fiscal (à la manière des municipal bonds) sur l'imposition réduite des rémunérations versées.

Leur nature de dette, indépendamment de conditions très contraignantes sur le bilan qui raviraient plus d'un banquier (pas de risque), est illustrée par l'importance de la distribution des dividendes aux intérêts minoritaires. Les intérêts minoritaires inscrits au bilan de Rhône-Poulenc pour 11 milliards de francs procurent un résultat de 1,4 milliards sur lequel sont payés 823 millions de dividendes, soit un rendement de 7,5 %. Par comparaison, les fonds propres "durs" en part du groupe, d'un montant de 24,7 milliards, fournissent 962 millions de résultat et 605 millions de dividendes (soit un rendement de 2,4%)<sup>27</sup> ».

#### **L'optimisation fiscale**

Elle fait appel :

- à des fusions à l'envers : la société déficitaire sera réputée absorber la société bénéficiaire (voir Spie Batignolles - Schneider, FEITZ 1995<sup>28</sup>); ce qui est particulièrement intéressant lorsque la cible présente des déficits fiscaux allant tomber en non-valeur alors que l'initiatrice désire réévaluer des actifs.
- à des modifications de périmètre : en cas de restructuration d'une société déficitaire, on constate une provision pour restructuration déclarée non déductible afin de résorber les déficits fiscaux. L'année suivante, on intègre la société déficitaire fiscalement, ce qui permet de déduire la perte réelle constatée du résultat d'ensemble.
- à l'utilisation astucieuse de l'intégration fiscale : le résultat fiscal d'une holding est structurellement négatif (les dividendes reçus des filiales ne sont pas imposables au niveau de la holding qui n'a plus que des charges), et le résultat fiscal d'ensemble

---

Par ailleurs, développement de techniques de fusion "à l'envers" pour éviter la dilution du capital de la Société Mère, et donc la baisse du résultat par action : absorption de la cible par une filiale, ou mieux, de la filiale par la cible.

<sup>27</sup> Par ailleurs, notons avec BEAUMONT que « les financements de type "mezzanine" posent un réel problème pour déterminer les ratios d'endettement. Les dettes nettes de Rhône-Poulenc représentent-elles à fin 1993 : 39,8% des fonds propres et assimilés, selon la présentation publiée, ou 89% après un strict reclassement par exigibilité ? »

<sup>28</sup> « L'absorption de Spie par Schneider aurait privé le nouveau groupe d'une économie d'impôt de 600 millions de francs » p.41.

(holding + filiales) est équilibré (ou négatif). Alors, les reversements d'IS à la holding par les filiales sont définitivement acquis à cette dernière, qui peut ainsi faire apparaître un profit non imposable susceptible de distribution !

#### **L'optimisation comptable**

Le résultat consolidé peut être amélioré grâce à des entrées et sorties judicieuses de filiales du périmètre de consolidation :

- les filiales « juteuses » qui étaient jusqu'à présent en mise en équivalence ou non consolidées sont passées en intégration globale (petite augmentation du % de contrôle ou modification de la façon de voir les choses.) ;
- les filiales « pourries » (déficitaires) ne peuvent être sorties directement (il faudrait les provisionner) mais elles peuvent être éclatées (pour les faire passer en dessous du seuil de consolidation - fixé contractuellement -) ; on peut aussi les faire porter par une société tierce (voir plus haut).

*L'ouverture du capital de filiales à des minoritaires par augmentation de capital réservée peut être également source de profit sans qu'il y ait eu cession de titres (profit de dilution).*

Dans les comptes consolidés, le majoritaire accepte un partage des réserves constatées au titre de la filiale, mais, de son côté, le nouvel actionnaire doit partager la prime d'émission qu'il verse. Cette dernière, qui est généralement élevée, prend en compte la valeur actuelle des immobilisations (corporelles, incorporelles ou financières) et non leur valeur historique dans les comptes du groupe. L'opération se traduit habituellement par un accroissement des capitaux propres du groupe, qui peut s'analyser comme un profit représentatif du ticket d'entrée payé par les minoritaires. « Grâce à cette technique, Canal Plus a, par exemple, lissé ses résultats sur plusieurs années, puisqu'elle l'a conduit à enregistrer un profit de dilution de 150 millions de francs en 1991, lors de l'augmentation de capital de Studio Canal Plus (qui avait été alors essentiellement souscrite par Havas, la maison mère du groupe), et de 140 millions l'an dernier, à l'occasion de la prise de participation par Chargeurs de 20% du capital de Canal Satellite. » FEITZ (1994, Option Finance n°316, p.18).

Il semble que, pour indiquer la « vraie » valeur de la filiale, la transaction devrait être réalisée avec un « vrai » tiers, dans les conditions normales de marché. Dans le cas de Canal Plus, remarquons que l'opération a été réalisée avec sa maison mère.

## **En guise de conclusion : pour un résultat plus significatif, ou comment réconcilier comptabilité et créativité ?**

L'application des principes comptables s'avère donc actuellement insuffisante pour assurer la pertinence et la comparabilité du résultat. Faut-il baisser les bras, et s'en remettre au "business judgement" ? (si le bilan traduit le b.j. de l'entrepreneur, il est fidèle...). Cette comptabilité d'intention à la mode américaine semble cependant refusée en France. Seul BERNHEIM (1993, p.96) déclare : " il n'y a pas incompatibilité de fond entre les principes comptables fondamentaux et la comptabilité d'intention si cette dernière est utilisée avec discernement, pour un champ d'application clairement délimité et dans des conditions respectant l'esprit dans lequel cette notion a vu le jour ".

Les errements actuels nous semblent liés :

- à l'inadéquation des directives européennes par rapport aux données économiques actuelles (développement des produits financiers, en particulier dérivés, et de l'ingénierie financière, mouvement de concentration, poids croissant des incorporels) ;
- aux prises de position précoces de l'administration fiscale.
- à la primauté donnée à la régularité sur la neutralité de l'information financière.

La définition de la comptabilité du XXI<sup>e</sup> siècle apparaît donc principalement comme un problème politique :

- pour la France : développement d'un droit comptable autonome,
- pour l'Europe : création d'un institut de normalisation européen, ou montée en puissance des européens dans les organismes de normalisation internationaux (où leur influence devrait être au moins égale à leur poids économique).

Dans cette perspective, quatre points nous semblent devoir être travaillés **simultanément** pour qu'un nouveau contrat de fidélité entre comptabilité et créativité puisse être 1) établi, et 2) respecté : la puissance du cadre conceptuel, l'unicité des règles, la diffusion d'informations « infalsifiables », l'indépendance de la profession comptable.

### 1) pour un nouveau contrat de fidélité :

- *la puissance du cadre conceptuel* doit être accrue, afin que puissent être définis des principes plus fiables de localisation des opérations dans le temps et dans l'espace. En priorité, devrait d'abord être établi un inventaire des domaines non encore ou insuffisamment couverts par les textes nationaux et communautaires et qui sont la « voie d'invasion » des normes internationales ou américaines, et donc source d'abus. En particulier, le cadre conceptuel (si possible commun) devrait permettre de mieux prendre en compte :

- l'intention (essentielle pour les produits financiers, mais aussi pour les provisions, et la qualification des transactions),

- les valeurs actuelles (voir critique du nominalisme par B. d'ILLIERS),

- la couverture des opérations (voir G. BARTHES de RUYTER, CREFIGE 1993) <sup>29</sup>.

Il est nécessaire pour cela que les caractéristiques qualitatives de l'information financière soient définies de manière exhaustive et plus précise.

- *l'unicité des règles* est nécessaire pour que soient réduites les possibilités de confusion (dans la préparation, comme dans la lecture des comptes), confusion d'autant plus facile que les opérations sont complexes. Mais c'est un vaste chantier que de réduire les différences, d'abord, entre règles comptables et fiscales (ce qui serait préférable à une déconnexion totale<sup>30</sup>), ensuite, entre comptes sociaux et consolidés, enfin, entre règles nationales et directives européennes ou normes internationales. Le projet de réforme du CNC, prévoyant d'instituer un organisme chargé de régler les conflits d'interprétation des normes, représente une avancée intéressante, mais encore insuffisante.

En fait, la réalisation rapide de la nécessaire unicité des règles pour les grands groupes risque de passer par l'acceptation d'une différenciation entre les normes comptables

<sup>29</sup> «Autrefois, gérer normalement une entreprise, ce n'était pas forcément couvrir toutes les opérations. Maintenant, la gestion normale c'est de se couvrir contre les risques de change et de taux. L'opération non couverte va devenir anormale. Il faudra bientôt décrire la comptabilité des opérations couvertes et puis considérer comme un cas aberrant les opérations non couvertes. Certains rapports fournissent une information apparemment purement littérale, telle que : la politique de la société est de couvrir tous ses risques de change sur ses créances et dettes en devises, et de couvrir ses opérations courantes à un horizon de 6 mois. L'analyste financier, lors d'une variation monétaire brusque, pourra en conclure que si l'entreprise est restée sur la politique affichée, elle ne court pas de risque immédiat.

On pourrait essayer de codifier et d'exiger toutes sortes d'informations sur les opérations non couvertes, ainsi que des mesures de sensibilité. Je crois qu'au lieu de se lancer dans la généralisation du mark to market, on pourrait s'attaquer à la définition de ce qui doit apparaître de façon normalisée dans des informations annexes."p. 26

<sup>30</sup>La quasi suppression du décalage de la TVA montre que les pouvoirs publics peuvent accepter des pertes de recettes lorsque l'enjeu leur paraît important.

applicables à ces grands groupes (sur la base des comptes consolidés, liés à des normes internationales) et aux autres entreprises (sur la base des comptes individuels, beaucoup plus dépendants des droits nationaux et des directives européennes). Le choix devrait être fait par le gouvernement (CNC, COB) en liaison avec les partenaires européens, afin d'éviter que ne s'accroisse la "babellisation" comptable (sinon, la concurrence déloyale de groupes étrangers favorisés par de meilleures présentations de leurs comptes pourrait entraîner l'effondrement de pans entiers de notre économie<sup>31</sup>).

## 2) peut-on empêcher les infidélités ?

Peut-on aller plus loin, c'est à dire essayer de perfectionner les normes afin de juguler les excès de créativité ? Ce n'est peut-être pas souhaitable, pour deux raisons :

- d'une part, le coût élevé d'élaboration des normes pour limiter une pratique finalement peut-être souhaitable (selon la théorie du signal, seules les sociétés riches peuvent « gonfler » leur résultat sur moyenne période) ;
- d'autre part, les standards risquent d'être toujours en retard sur les innovations financières, et donc d'être tournés<sup>32</sup>.

### - la diffusion d'informations « infalsifiables »

Par contre, il serait tout à fait possible :

- de réhabiliter l'annexe, qui est de plus en plus une succession de tableaux de chiffres, en précisant les risques et sensibilités de l'entreprise (selon taux d'intérêt, taux de change, prix de matières premières, etc..) et en expliquant les méthodes utilisées pour évaluer les risques ;
- d'inclure dans les documents de synthèse communiqués aux tiers un tableau des flux de trésorerie (par définition, « dépollué » des opérations non monétaires) ;
- de présenter des états regroupant les éléments de bilan et les engagements hors bilan.

- *l'indépendance de la profession comptable* est finalement plus que jamais indispensable. CAPRON (1989) nous rappelle que : " un résultat sera considéré comme exact lorsqu'il est socialement acceptable " (p.95). Cette acceptabilité sociale dépend évidemment de la « bénédiction » d'experts reconnus, dans la mesure toutefois où ces

<sup>31</sup>Selon Leparmentier 1993 : " certaines situations sont trop stratégiques pour que les commissaires aux comptes puissent prétendre exercer une influence prépondérante. " Lorsqu'on a décidé d'étaler les risques-pays sur trois ans pour lisser les pertes, cette solution était contraire aux principes comptables " explique Guy Gendrot. Le problème est le même dans l'immobilier, car les commissaires aux comptes savent pertinemment que des provisions excessives précipiteraient l'effondrement du système bancaire ".

<sup>32</sup> voir SHEIKHOLESLAMI 1994 : les firmes japonaises cotées sur des marchés étrangers aux normes plus contraignantes lissent autant que les firmes japonaises cotées localement.

derniers ne sont pas trop fréquemment mis en défaut. D'où l'intérêt de propositions telles que :

- l'accroissement de l'indépendance et de la responsabilité des préparateurs des comptes (en particulier des chefs de comptabilité dans les entreprises avec l'importance grandissante des engagements et de la comptabilité d'intention) ;
- la séparation des fonctions de réviseur externe et de conseil (voir STANDISH 1994).
- la surveillance permanente de l'application des normes par une autorité indépendante<sup>33</sup> (voir Review Panel au Royaume Uni) et/ou par les tribunaux. Ces derniers devraient se prononcer davantage en matière civile, et moins en matière pénale comme c'est le cas actuellement (ce qui impliquerait, bien sûr, des réformes de la législation).

D'ailleurs, la possibilité de recourir à un arbitrage ou une interprétation d'une autorité compétente, accompagnée de la menace d'une prompt sanction, ne serait-elle pas finalement la meilleure façon de limiter la tendance des chefs d'entreprise à trop tirer sur l'élastique ?

## BIBLIOGRAPHIE

### 1- Autour des principes..

BAC-CHARRY Bernadette, 1994 : *Le système d'innovation et de diffusion des normes comptables et les changements dans les pratiques comptables des PME. Etude exploratoire auprès de 76 entreprises de la Région Midi-Pyrénées*, Thèse, Université de Poitiers, décembre 1994.

BARTHES de RUYTER Georges et GELARD Gilbert, 1992 : *L'abus de droit : une arme contre la comptabilité imaginative ?* Revue Française de Comptabilité, Octobre 1992.

---

<sup>33</sup> En dehors de la mission très spécifique de la COB, les commissaires aux comptes sont les seuls à surveiller l'application des normes, et à être sanctionnés (avec les dirigeants) en cas d'insuffisance de la comptabilité. Selon Lion (1994) « La durée du mandat de commissaire doit théoriquement le libérer de toute servitude ; c'est moins évident en période de concurrence renforcée entre les cabinets pour arracher les mandats des grands groupes. Par ailleurs, le commissaire peut certifier les comptes en ajoutant des observations ou en émettant des réserves, lesquelles font toujours mauvais effet. Il peut même refuser de certifier. Le cas est rare : en 1991, sur un échantillon de 100 entreprises auditées par deux grands cabinets (Ernst and Young et Deloitte), et par deux autres plus petits, 70 rapports sur les comptes consolidés avaient été émis sans réserve et sans observation, 24 avec observations et 6 avec réserves (dont trois pour principes comptables non conformes, et deux pour incertitudes). » Leparmentier (1993) cite B.P. Germond, Président de la CNCC : « Nous avons actuellement moins de 120 mises en cause de responsabilité civile pour 11 000 professionnels et 160 000 dossiers. Le coût annuel estimé de ces contentieux est de l'ordre de 10 millions de francs ».

- BERNHEIM Yves, 1993, *La comptabilité d'intention : bonne ou mauvaise intention ?* Revue de Droit Comptable, 93 -4, p. 87 -97.
- BERNHEIM Yves, 1993, *Le projet de l'IASC sur les instruments financiers*, Revue de Droit Comptable, 94 -2, p. 47 -54.
- BERNHEIM Yves, 1994, *Evaluer les actifs improductifs*, Banque, n° 545, février 1994, p.83-84.
- BERNHEIM Yves, 1994, *La norme IASC sur les instruments financiers*, Banque, n° 548, mai 1994, p.88-89.
- BERNHEIM Yves, 1994, *Un cadre conceptuel comptable français ?*, Banque, n° 545, octobre 1994, p.89-90.
- CAPRON Michel : *Les performances de l'entreprise : pertinence et limites des moyens d'évaluation*, Thèse pour le doctorat es Sciences de Gestion, Université Paris 12, 22 décembre 1989.
- CAPRON Michel, *La comptabilité : faut-il y croire pour avoir confiance ?* Gérer et Comprendre, n°21, décembre 1990, p.75-83.
- CAUDRON Jacques, 1993 : *La création, l'imagination, l'intention, sont-elles des vertus comptables ? Commissaire aux apports, aux comptes .. ou aux convenances ?* Revue de Droit Comptables, 93-4, p. 73- 86.
- CHALAYER, Sylvie : *Identification et motivations des pratiques de lissage des résultats comptables des entreprises françaises cotées en Bourse*, Thèse Université de Saint -Etienne, décembre 1994.
- CHRISTOPHE Bernard, 1992 : *L'usage de la notion d'intention et la comptabilisation par entité : des améliorants de l'information comptable destinée aux financiers*, Analyse Financière, n° 88, 1er trimestre 1992.
- COHEN-SCALI Jean, 1993, *La comparabilité*, Revue de Droit Comptable, 93-2, p. 95-110.
- COMMISSION DES OPERATIONS DE BOURSE, Rapports annuels 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, et Bulletins mensuels.
- CREFIGE 1993, *Compte rendu de la Table Ronde organisée par Maurice Nussenbaum: Valeur financière et valeur comptable des actifs monétaires*, Cahier de recherche CREFIGE 9305, Université Paris-Dauphine,
- CREFIGE 1994, *Compte-rendu de la table ronde organisée par l'Association Dauphine 124 : la comptabilité créative à l'oeuvre*, Cahier de recherche CREFIGE 9401, Université de Paris Dauphine, janvier 1994.
- DESBRIERES Philippe, 1993, *Outils et enjeux de ingénierie financière*, Revue française de Gestion, Janvier-Février 1993, p. 85-102



- ILLIERS Bertrand d', 1993, *Prudence et Rattachement : comment concilier au mieux ces deux principes ?* Revue de Droit Comptable, 93-2, p. 37-52.
- LEPARMENTIER Arnaud : *Commissaires aux comptes : mission impossible ?* Option Finance, n° 252, 29 mars 1993, p. 6-9.
- LION, Valérie : *Les commissaires aux comptes dans la mêlée*, Alternatives Economiques, Février 1994, p. 50-54.
- MA, Christopher K. : *Loan Reserves and Income Smoothing : the experience in the U.S. Banking Industry*, Journal of Business, Finance and Accounting (JBF), 15/4, Winter 1988, p. 487-497.
- MACKEY John, 1994, *L'IASC serait-il le cheval de Troie des US GAAP ?* Option Finance, n° 331, 21 novembre 1994, p.31.
- MALO, Jean-Louis et ROY, Yves.A. : *Risques et vulnérabilités des entreprises : un défi pour la profession comptable*, Revue Française de Comptabilité, novembre 1992, n° 239, p. 61-71.
- McNICHOLS, Maureen : *Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts*, Journal of Accounting Research (JAR), 26, 1988, p. 1-40
- MOSES, O. Douglas : *Income Smoothing and Incentives : Empirical tests using accounting changes*, Accounting Review, 62/2, avril 1987, p.358-377.
- ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES : 1993, *Principes comptables, Avis et Recommandations 1993*, Ordre des Experts-Comptables, Paris.
- SALUSTRO Edouard et LEBRUN Benoît, *L'incidence sur les comptes du contexte de crise*, Revue de Droit Comptable, 94-1, p. 63-68
- SHEIKHOESLAMI, Mehdi : *The impact of foreign stock exchange listing on income smoothing : Evidence from japanese firms*, International Journal of Management, 11/2, June 1994, p.737-742.
- SMITH, Terry : *Accounting for Growth*, Random House, London 1992.
- STOLOWY Hervé, 1994 : *Existe-t-il vraiment une comptabilité créative ?* Revue de Droit Comptable, n°94-4, p. 79-107.
- VALLAS, Maurice : 1993, *Du bon usage du concept d'Eventualités*, Revue de Droit Comptable n°93 - 4 , p.55 -72.

## 2 : Sur l'application des principes

- Anonyme, 1994 : *Survalueur : amortissement sur 5 ans ?* , Option Finance, n° 305, 2 mai 1994, p. 10
- A.S. 1995, *Résultats : la comptabilité au secours des entreprises*, Option Finance, n° 343, 20 février 1995.

BEAUMONT Daniel, *La comptabilité créative à l'oeuvre*, Marchés et techniques financières, n°62, juillet-août 1994, p.41-43.

BENTEGEAT Hervé : *Les mille façons d'accommoder les comptes*, L'Expansion, 21 mai/3 juin 1992

CHAUVEAU Bernard, *Comptabilité et stratégie de l'entreprise : un exemple, parmi d'autres, d'une stratégie comptable*, Communication au Congrès AFC 1989, 11 pages.

COLASSE Bernard, *Lorsque la comptabilité créative se met à déraper*, Libération, 31 octobre - 1er novembre 1992

Fédération des Experts Comptables Européens (FEE), *Discussion paper on the application of prudence and matching in selected european countries*, FEE, 1994.

FEITZ Anne, 1993 : *Les actions perpétuelles d'Elf Aquitaine*, Option Finance n° 247, 22 février 1993, p. 55-56.

FEITZ Anne, 1994 : *Comment titriser ses créances commerciales*, Option Finance n° 293, 7 février 1994, p. 18-20

FEITZ Anne, 1994 : *Créances Immobilières : la BIMP innove pour nettoyer son bilan*, Option Finance n° 309, 30 mai 1994, p. 19-21

FEITZ Anne, 1994 : *10 techniques pour doper les résultats*, Option Finance n° 316, 18 juillet 1994, p. 14-18

FEITZ Anne, 1994 : *Comment déconsolider ses usines*, Option Finance n° 324, 3 octobre 1994, p. 22-24

FEITZ Anne, 1994 : *Ingénierie financière : une année d'effervescence*, Option Finance n° 332, 28 novembre 1994, p. 27-28

FEITZ Anne, 1995 : *Spie Batignolles-Schneider : une fusion mouvementée*, Option Finance, n° 349, 3 avril 1995, p. 40-42.

F.V. ,1995 : *Provisions pour restructuration : comment préserver son résultat*, Option Finance n° 342, 13 février 1995, p. 18-20

MALINGRE Virginie : *Lease Back : la Caisse d'Epargne des Pays Lorrains déconsolide son siège social*, Option Finance, n°321, 12 septembre 1994, p.23-25.

NAU Valérie, 1995 : *Bolloré déconsolide sa flotte*, Option Finance, n° 337, 9 janvier 1995, p. 22 et 39-40.

SERES Aude, 1995 : *Emission obligataire : Legrand refinance ses TSDI*, Option Finance n° 345, 6 mars 1995, p. 18-20

STOLOWY Hervé, 1994 : *Un nouvel exemple de comptabilité créative : l'imputation des frais d'augmentation de capital sur la prime d'émission*, Revue de Droit Comptable, 94 - 1, p. 69-80.

VAUDOYER James et ROYOU Philippe, *La gestion dynamique des déficits fiscaux*, Option Finance, n° 285, 6 décembre 1993, p. 89-93.