



HAL
open science

REALITES DE LA COMPTABILITE CREATIVE ” A LA FRANCAISE ”

Florence Delesalle

► **To cite this version:**

Florence Delesalle. REALITES DE LA COMPTABILITE CREATIVE ” A LA FRANCAISE ”. 22ÈME CONGRES DE L’AFC, May 2001, France. pp.CD-Rom. halshs-00584621

HAL Id: halshs-00584621

<https://shs.hal.science/halshs-00584621>

Submitted on 9 Apr 2011

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.

REALITES DE LA COMPTABILITE CREATIVE « A LA FRANCAISE »

Florence DELESALLE
Diplômée d'expertise comptable

172 Bd Bineau –92200 NEUILLY SUR SEINE
Tél. : 01.47.22.11.11
Fax 01.47.22.22.99
E-mail : delesalle @ wanadoo.fr

Résumé

Depuis une dizaine d'année, les pratiques comptables font en France l'objet d'une observation régulière fondée sur l'information financière publiée par les cent premiers groupes industriels et commerciaux. Le recensement des instruments de la politique comptable permet la construction de typologies reposant sur les effets attendus en matière de résultat ou de structure du bilan. Cependant, les différences d'enjeux et le contexte international suggèrent de distinguer les pratiques admises par le Code de commerce pour l'élaboration des comptes annuels et les options propres aux comptes de groupe. Offrant une plus grande latitude dans le choix des méthodes d'évaluation et des référentiels, les comptes de groupe sont devenus, en une dizaine d'années, un élément central du dispositif de communication financière des entreprises.

L'étude vise à dresser un inventaire des « pratiques comptables créatives », telles qu'elles peuvent être identifiées à la lecture des documents communiqués aux actionnaires, à savoir les rapports annuels et/ou les documents de référence

Mots clés. - comptabilité créative - politique comptable.

Abstract

Over the last ten years the accounting practices of the 100 leading groups in France are regularly analysed. The resulting analyses of accounting policies are used to develop tendencies of the structure of the balance sheet and profit and loss account. However, the differences concerning what is at stake combined with the international context recognised by the legal framework (Code de Commerce) in the preparation of annual accounts those relative to consolidated accounts allow a greater latitude in the choice of methods in the areas of valuation and guide-lines. Consolidated accounts have become a key element of the area of financial communication key business.

This study aims to establish an inventory of "creative accounting techniques" used, where they can be identified in the examination of the documents made available to shareholders whether in the annual reports and for other documents prepared and circulated.

Key words. - creative accounting - accounting policy.

Depuis une dizaine d'année, les pratiques comptables font en France l'objet d'une observation régulière fondée sur l'information financière publiée par les cent premiers groupes industriels et commerciaux. Le recensement des instruments de la politique comptable permet la construction de typologies reposant sur les effets attendus en matière de résultat ou de structure du bilan (F. Bonnet, 1995). Cependant, les différences d'enjeux et le contexte international suggèrent de distinguer les pratiques admises par le Code de commerce pour l'élaboration des comptes annuels et les options propres aux comptes de groupe. Offrant une plus grande latitude dans le choix des méthodes d'évaluation et des référentiels, les comptes de groupe sont devenus, en une dizaine d'années, un élément central du dispositif de communication financière des entreprises.

Il est intéressant, après avoir défini le concept de « comptabilité créative » (Ière partie), de dresser un inventaire des « pratiques comptables créatives », telles qu'elles peuvent être identifiées à la lecture des documents communiqués aux actionnaires, à savoir les rapports annuels et/ou les documents de référence (IIème partie). Il faut rappeler que ces documents sont, en principe, exploités par les analystes financiers pour établir leurs évaluations et faire leurs recommandations d'achat / vente.

Cette étude vise donc, à partir d'une étude exploratoire de vingt cinq rapports annuels de sociétés cotées à la bourse de Paris, relevant du domaine industriel et commercial sur les exercices 1998 et 1999 et retenues dans l'indice CAC 40, à dresser un inventaire des « pratiques comptables créatives » qui peuvent être décelées par un analyste extérieur. Seules seront exposées certaines pratiques utilisées par certains groupes, l'annexe à cette étude indiquant les cas relevés et les sociétés concernées. De même, les exercices étudiés étant antérieurs à l'application obligatoire de la nouvelle réglementation sur les comptes consolidés, il ne sera fait référence à cette dernière, obligatoire qu'à compter des exercices ouverts le 1^{er} janvier 2000, qu'à titre complémentaire et pour autant que de besoin.

Il existe plusieurs manières de classer les procédés relevant de la comptabilité créative. Par exemple, F. Bonnet (1995) découpe son ouvrage par rapport aux « actions » :

- compte de résultat et principes comptables,
- compte de résultat et politique comptable,
- compte de résultat et décisions de gestion,
- action sur le bilan.

Pour notre classement, nous nous sommes inspirés de celui établi par Stolowy H. (1995 et 1999) en distinguant :

- les pratiques ayant un impact sur la mesure du résultat et/ou de la situation nette,
- les pratiques ayant un impact sur la présentation du bilan,
- et enfin, les informations comptables insuffisantes ou inexistantes.

I – CONCEPT DE LA NOTION DE COMPTABILITE CREATIVE

Dans la littérature anglo-saxonne (Griffiths (1986), Jameson (1988)...), il existe une forte croyance dans l'existence d'une comptabilité créative et le fait qu'elle influence le comportement des investisseurs. Mais Breton G. et Taffler R.J (1995) constatent qu'il existe peu de recherches académiques validant cette croyance ; les auteurs testent donc cette hypothèse à partir d'une approche expérimentale réalisée au Royaume-Uni en 1990.

Les revues de littérature françaises nous conduisent au même constat. De nombreuses études :

- soulignent les dangers d'une comptabilité créative (Gélard . et Barthès de Ruyter, 1992),
- identifient des procédés de comptabilité créative (Bonnet, 1995),
- présentent une typologie de pratiques comptables créatives (Stolowy, 1995),
- contestent l'existence d'une comptabilité créative (Stolowy, 1995),

mais peu testent de manière empirique l'impact des manipulations sur le comportement des analystes financiers dans un contexte de marché financier français, à partir de cas réels décelés dans les rapports annuels de sociétés cotées en bourse .

Il faut souligner que l'objectif de cette étude ne vise pas l'analyse de l'abondante littérature existant sur les relations entre l'information comptable et le prix des actions (même si celles-ci ne sont pas neutres quant au comportement des analystes financiers), s'agissant d'une problématique parallèle au concept de la comptabilité créative.

1.1 La comptabilité créative : une notion difficile à cerner

1.1.1 Une proposition de définition

Si l'on reprend la définition du Petit Robert, la créativité est le « *pouvoir de création, d'invention* » et la création « *l'action de donner l'existence, de tirer du néant* ».

Face à ces définitions, il est difficile de donner une définition de la comptabilité créative. Paradoxalement, tandis que la littérature académique, professionnelle et la presse économique utilisent abondamment ce concept, peu d'articles et d'ouvrages en donnent une définition et lorsque c'est le cas, les définitions font apparaître des approches parfois divergentes. Le concept de "comptabilité créative" est probablement né de la traduction anglaise de " *creative accounting* ", en vigueur depuis longtemps dans la comptabilité anglo-saxonne (notamment dans les années 1970 avec les travaux de J.Argenti, 1973, sur les défaillances d'entreprises selon Brigitte Raybaud Turillo et Robert Teller, 1997) et s'est développé avec les travaux de l'école de Rochester fondant la théorie positive de la comptabilité.

Si le champ d'application de la politique comptable regroupe l'ensemble des choix faits par les dirigeants sur des variables comptables qui conduisent à façonner le contenu ou la forme des états financiers publiés (relatifs aux comptes annuels et aux comptes consolidés, les rapports de gestion y afférents, les rapports semestriels à la charge des sociétés cotées ainsi que les informations faisant l'objet d'une publication volontaire), la politique comptable s'inscrit aussi, selon Casta (1997), dans une double logique d'optimisation des choix et de communication financière de l'entreprise avec son environnement.

Ce point est d'autant plus d'actualité que des études récentes réalisées aux Etats-Unis (par Advertising Age, Business Week, PR Week) sur la communication des grandes entreprises américaines concluent que « le patron fait l'image de l'entreprise et du produit (...) La personnalité du dirigeant joue un rôle croissant sur un marché de plus en plus volatil : en deux ans, le nombre de ceux qui décident d'investir en fonction de leur confiance dans le dirigeant est passé de 77 à 88 %. (...) Le facteur numéro un, c'est la crédibilité du management et sa capacité à mettre en œuvre la stratégie annoncée ».

La politique comptable relève d'actions licites et concertées, sous-tendues par la recherche d'objectifs assignés par les dirigeants mais peut aussi être l'expression de choix comptables implicites, voire incohérents. La politique comptable concerne donc, selon une acception extensive (Casta, 1997) :

- le choix (ou la modification) des méthodes d'évaluation relatives aux états financiers annuels, consolidés ou semestriels ;
- le choix (ou la modification) des méthodes de présentation des états financiers annuels, consolidés ou semestriels ;
- la détermination du volume et du degré d'agrégation de l'information publiée dans les états financiers et plus particulièrement dans l'annexe des comptes annuels ou consolidés ;
- la détermination de l'information publiée dans le rapport de gestion (des comptes annuels et consolidés) et le rapport semestriel pour les sociétés cotées ;
- la détermination de la date de divulgation de l'information financière ;
- la publication volontaire d'états financiers facultatifs (tels le tableau de financement consolidé) ou d'informations relatives à la marche de l'entreprise ;
- le choix ou le changement de l'auditeur légal ;
- l'alignement, total ou partiel, sur des référentiels comptables étrangers.

Le concept de comptabilité créative reste un peu flou et Colasse (1995) rappelle que sous le vocable de comptabilité créative ou de *comptabilité imaginative*, on désigne « les pratiques d'information comptable, souvent à la limite de la légalité, de certaines entreprises, qui en se jouant de la réglementation et la normalisation, cherchent à enjoliver l'image que la comptabilité donne de leur situation et de leurs performances économiques et financières ».

Ce concept regroupe plusieurs techniques telles que :

- le lissage de bénéfice,
- la gestion du bénéfices (par les comptes de régularisation),
- la « comptabilité du grand bain ».

De nombreux auteurs (Pasquolini et Castel, 1993, Barthès de Ruyter et Gélard, 1992) insistent sur le fait que la comptabilité créative est une traduction de la créativité financière. L'ingénierie financière crée sans cesse des produits nouveaux qui ont parfois pour objectif de contourner les dispositions comptables ou fiscales, et la « technologie » comptable qui enregistre ces innovations relève souvent de la comptabilité créative.

La comptabilité créative peut, au contraire, se distinguer par son caractère novateur des pratiques classiques de lissage du résultat et d'habillage de bilan bien connues des analystes financiers (Hoarau, 1995), voire même est une pure illusion permettant à certains journaux, magazines d'accroître leur tirage après avoir découvert que la comptabilité n'était pas une science exacte ...et qu'il existe une confusion nuisible entre la comptabilité dite créative et l'existence de nombreuses options qui sont exercées dans le domaine comptable depuis de nombreuses années (Stolowy, 1994).

Peu d'auteurs esquissent une définition « substantielle » de la comptabilité créative et abordent plutôt le problème par des descriptions de cas (Bonnet, 1995 en France, ou Smith, 1992 au Royaume-Uni, par exemple).

Plusieurs auteurs ont cependant donné une définition de la comptabilité créative (prise en son sens strict), à savoir par exemple,

- Jameson, 1988 : *“ la comptabilité créative ne va pas à l'encontre de la loi. Elle travaille à la fois dans l'esprit de la loi et des normes comptables mais il est clair que c'est contre leur esprit....C'est essentiellement une manière d'utiliser les règles, la flexibilité procurée par ces règles et leurs imprécisions pour rendre les états financiers différents de ce qu'ils auraient été dans le strict respect de la règle... ”*,
- Breton et Taffler, 1995 : *“ l'habillage comptable est le résultat de choix parmi les différents principes comptables ou les méthodes de présentation, fait par les dirigeants dans l'optique de tromper les utilisateurs des comptes publiés. Les comptes manipulés se conforment à la lettre à la loi et aux normes mais pas forcément à leur esprit. ”*
- Raybaud-Turillo et Teller, 1997 : *“ la comptabilité créative est un instrument d'amélioration des comptes, un support et une conséquence de l'ingénierie financière et fiscale ”*,
- Trotman, 1993 : *“ la comptabilité créative peut être définie comme une technique de présentation des comptes annuels des sociétés permettant de donner la meilleure image possible des résultats et du bilan. C'est aussi une technique de communication visant à valoriser, à travers ses comptes légaux, l'image d'une société auprès des investisseurs particuliers ou institutionnels ”*
- Stolowy, 1999, propose une définition en synthèse à ces développements : *« ensemble de procédés visant à modifier le niveau de résultat dans un souci d'augmentation ou de minimisation, ou la présentation des états financiers, sans que ces objectifs s'excluent mutuellement »*.

Ainsi face à ces définitions, Hervé Stolowy (1999), n'est pas persuadé que la comptabilité créative le soit réellement car les options comptables ont toujours existé et sont connues des comptables depuis fort longtemps et ne comportent pas de réelle créativité...

1.1.2 Les facteurs explicatifs

Pour Brigitte Raybaud-Turillo et Robert Teller (1997), il est frappant de constater la tendance vers les solutions améliorant les résultats alors qu'il y a dix ans, les arguments avancés cherchaient à les réduire. Malo et Giot (1995) parlent d'ailleurs de « l'élasticité du résultat selon les dimensions temps et espace ».

Si les pratiques de comptabilité créative sont anciennes, Malo et Giot (1995) notent que « 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. 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 »

Raybaud-Turillo et Teller (1997) s'interrogent sur les raisons qui ont permis la généralisation d'un tel phénomène et concluent qu'un des plus sérieux arguments avancés en faveur de ces pratiques est le fait que la variété des activités industrielles, commerciales et de services requiert des exigences particulières en matière de mesure. Une certaine flexibilité est donc nécessaire pour représenter au mieux l'activité d'une activité donnée, ce qui suppose l'existence de choix multiples ou d'options en matière d'évaluation. L'utilisation de ces options

par l'entreprise n'est pas alors illégitime et il est alors difficile de se prononcer sur l'intention qui a présidé cette pratique.

Face à ces constats, il est donc intéressant de s'intéresser aux facteurs d'émergence de la comptabilité créative.

Deux phénomènes principaux peuvent expliquer l'émergence de la comptabilité créative:

- l'adoption par la France de règles propres aux comptes consolidés,
- l'influence des recherches anglo-saxonnes.

Plusieurs auteurs proposent d'autres explications à l'émergence de la comptabilité créative et Stolowy (1999), distingue les facteurs générant un besoin de créativité comptable (qui ont souvent fait l'objet de recherche académique) de ceux l'ayant autorisé.

1.2. Limites

Si la littérature est abondante et variée sur les pratiques comptables créatives, la présente étude exploratoire est, par définition, limitée à la mise en évidence de certaines d'entre elles. Il ne s'agit pas d'une étude exhaustive, ni d'un audit financier : il n'est opéré qu'une simple observation des pratiques comptables décrites par les sociétés, qualifiées de créatives en ce sens qu'elles utilisent les options offertes par la législation comptable au mieux de leurs intérêts.

1.2.1 La fuite du concept

Seules les pratiques « externes » ont pu être décelées et c'est l'une des limites soulevées à cette étude, car pour « faire illusion », la manipulation ne doit pas être détectée : or, pour les besoins de la recherche, la manipulation ne peut être décelée que par son utilisation dans le passé, d'où la notion de « fuite » du concept...

Les pratiques de comptabilité créative relevées dans les annexes aux comptes consolidés des rapports annuels examinées ne sont donc plus créatives (car déjà décelées) et ne devraient donc plus tromper le lecteur des comptes.

1.2.2 Le caractère non exhaustif de l'échantillon retenu

L'échantillon retenu est limitatif car la crédibilité des grandes entreprises françaises ne peut être mise en cause par l'utilisation de pratiques « trop créatives », même si la presse s'est fait l'écho de nombreuses utilisations pour modifier l'image d'entreprise. Ainsi, on peut citer à titre illustratif le magazine Capital de janvier 1997 qui affirmait : « *Comment les entreprises bricolent leurs comptes : les comptes des entreprises disent-ils la vérité ? et de citer la bataille de British Airways et Nouvelles Frontières en octobre 1996 pour le rachat d'Air Liberté où le groupe britannique révélait que le bénéfice 1995 de la compagnie aérienne française était dû à des recettes fictives, qui masquaient un énorme déficit.* »

1.2.3 La contingence du sujet

Des pratiques créatives dans un pays ne le seront pas systématiquement dans un autre et il en est de même d'une société à l'autre.

II - REALITES DE LA COMPTABILITE CREATIVE

2.1. Pratiques ayant un impact sur la mesure du résultat et/ou de la situation nette

2.1.1. Périmètre de consolidation

L'ensemble consolidé est constitué par les sociétés dans lesquelles la société mère exerce un contrôle exclusif, un contrôle conjoint ou une influence notable. En principe, à chaque type de contrôle est associé une méthode de consolidation, à savoir respectivement l'intégration globale, l'intégration proportionnelle ou la mise en équivalence. Il est cependant possible d'agir sur le périmètre de consolidation en utilisant les cas d'exclusion prévus par la législation. L'utilisation discrétionnaire de ces exclusions permet à certains groupes de déconsolider les comptes de sociétés importantes (pour éviter par exemple l'incidence de résultats déficitaires ou au contraire d'occulter le retraitement de plus-values réalisées à l'intérieur du groupe).

En matière de périmètre de consolidation, tout est possible ou presque, comme nous allons le voir ci-après. Dans presque toutes les sociétés examinées, une certaine liberté est utilisée pour moduler *à souhait* ce périmètre.

Utiliser les cas d'exclusion facultative pour ne pas consolider

L'article L 357-4 de la loi du 3 janvier 1985 relative aux comptes consolidés prévoit quatre cas d'exclusion du périmètre de consolidation : un cas obligatoire (celui de la restriction au contrôle ou à l'influence, non visé ici) et trois cas facultatifs, à savoir :

- les actions ou parts ne sont détenues qu'en vue de leur cession future (cette exclusion devient obligatoire à compter des exercices ouverts le 1^{er} janvier 2000 – Règlement CRC 99-02) ;
- la filiale ne représente qu'un intérêt négligeable par rapport à l'objectif d'image fidèle ;
- les informations nécessaires à l'établissement des comptes consolidés ne peuvent être obtenus sans frais excessifs ou dans des délais compatibles avec ceux prévus pour l'établissement des comptes consolidés (cette exclusion est supprimée par le règlement CRC 99-02).

Les groupes utilisent largement ces exclusions facultatives pour laisser hors du périmètre de consolidation certaines de leurs filiales sans qu'aucune autre information que celle relative à l'exclusion ne soit invoquée. On peut donc légitimement s'interroger sur le respect de l'image fidèle dans ce cadre !

➤ Les cas d'exclusion liés à la détention provisoire de titre sont peu utilisés ; ainsi :

- VIVENDI opte en 1999 pour l'exclusion de ses filiales pour lesquelles une *cession* est envisagée *à brève échéance* alors que ce choix n'est pas indiqué dans les méthodes de consolidation retenues par le groupe mais est mentionné en renvoi à la note sur les titres de participation non consolidés... Cette exclusion concerne notamment une filiale qui aurait dû être consolidée selon la méthode de l'intégration globale (car détenue à 100 %) et une qui aurait dû être consolidée par équivalence (car détenue à 30,05 %).

En n'inscrivant pas de manière claire son option pour l'exclusion, le groupe espère peut-être échapper au principe de permanence des méthodes ?

- PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE indique dans ses principes comptables que *sont exclues du périmètre de consolidation les participations qui répondent aux critères de contrôle exclusif ou d'influence notable mais qui ne présentent pas à leur date d'acquisition de caractère durable de détention*, mais aucun exemple de société n'est décelé.

➤ A titre d'exemple au titre de *l'intérêt négligeable*, on peut citer :

- le rapport annuel de SANOFI où le groupe expose en principes comptables que « *certaines filiales détenues de manière temporaire ou dont la consolidation ne présenterait pas un caractère significatif du fait de leur faible importance sont exclues du champ de consolidation* », mais aucune information supplémentaire n'est fournie dans les notes annexes.

- TOTAL : « *les comptes consolidés regroupent l'ensemble des filiales jugées significatives dans lesquelles le groupe exerce un contrôle exclusif, conjoint ou une influence notable* ».

- ALCATEL précise dans ses principes comptables que « *les sociétés significatives contrôlées sont consolidées par intégration globale* ».

En se réservant la possibilité de ne consolider que les sociétés significatives, sans préciser le seuil de signification, le groupe peut « jouer » sur son périmètre de consolidation ou sur ses méthodes ! et à la note 4, on remarque que deux sociétés, UNILASER et ATR Ireland Ltd, bien que détenue à plus de 50% ne sont pas consolidées et qu'aucun bilan et compte de résultat n'est fourni pour ces deux sociétés alors que l'une d'entre elles est en perte (UNILASER) car les titres d'une valeur de 181 MF (millions de francs) sont provisionnés à hauteur de 105 MF. Le procédé présente donc l'intérêt dans ce cas de laisser hors du périmètre des filiales déficitaires...

- CASINO se réserve la possibilité d'exclure du périmètre de consolidation les sociétés dont :

- *l'importance est négligeable,*

- *et dont les comptes ne sont pas disponibles.*

Le groupe définit les sociétés dont l'importance est négligeable comme des sociétés ayant en général une activité interne au groupe sans réalisation de marge et ne possédant pas un patrimoine significatif et précise que la société Procas BV, holding de l'activité turque du groupe PROMODES, n'a pas été consolidée en 1998 car ses comptes n'étaient pas disponibles.

- CAP GEMINI a exclu du périmètre de consolidation *les filiales ayant un impact négligeable* sans le définir. De même, LVMH a exclu du périmètre de consolidation *les filiales dont l'importance n'est pas significative* mais ne définit pas *l'importance significative*.

- PEUGEOT, précise que certaines participations répondant aux critères de consolidation (contrôle exclusif ou influence notable), ne sont pas consolidées et que la consolidation de l'ensemble de ces sociétés n'aurait pas *d'incidence significative* sur les états financiers consolidés.

➤ Seul le groupe SAINT GOBAIN précise dans sa note relative à l'évolution du périmètre de consolidation de 1998 (note 2) que le groupe a consolidé, en 1998, 11 nouvelles sociétés (contre 60 en 1996 et 16 nouvelles en 1997) *de petite taille* selon la méthode de la mise en équivalence et non par intégration globale qui aurait entraîné des *coûts excessifs*. Cette information n'est plus reprise dans le rapport 1999.

Utiliser les cas d'exclusion facultative pour consolider selon une autre méthode

Seuls deux cas ont été relevés :

- Dans le rapport annuel de SAINT GOBAIN (pour l'exercice 1998 et 1999), on peut noter que des seuils de signification ont été fixés pour ne pas consolider certaines filiales, ce qui permet au groupe de ne pas consolider par intégration globale mais par *mise en équivalence* de nombreuses filiales détenues à plus de 50%...

Bien qu'une telle pratique ne soit pas prévue par les textes de la normalisation comptable...

Dans la note 2 : Evolution du périmètre de consolidation, on peut lire que : « les sociétés du groupe dont la taille est significative font partie du périmètre de consolidation. Les sociétés qui répondent généralement à l'une des trois conditions suivantes sont consolidées :

- Chiffre d'affaires > 200 MF,
- Capitaux propres > 50 MF,
- Total bilan > 200 MF

La liste des sociétés n'est pas fournie, le groupe précise seulement dans son rapport annuel 1998, le nombre de société de petite taille ayant bénéficié de cette exclusion (voir ci-dessus).

- AEROSPATIALE utilise en 1998 non pas la possibilité de ne pas consolider la filiale ATEV (la société étant destinée à être cédée à brève échéance) mais maintient l'ancienne méthode de consolidation (à savoir la mise en équivalence) alors que l'augmentation du pourcentage dans l'exercice (le ramenant à 50%) conduisait à l'utilisation de la méthode de l'intégration globale ou à l'exclusion sur option.

AEROSPATIALE mixe donc les possibilités (maintien en consolidation selon la méthode de l'intégration globale ou exclusion sur option du périmètre de consolidation).

Utiliser le cas d'exemption de sous consolidation

Le groupe SAINT GOBAIN utilise la possibilité d'exemption à l'élaboration de comptes consolidés (prévue à l'article 357 alinéa 2) jusqu'en 1998 (puisque cette précision n'existe plus dans le rapport 1999 mais aucune information sur le changement de méthode n'est fournie).

Consolider des filiales pour lesquelles on détient un pourcentage inférieur à 20 %

Selon l'article L 357-1 « les sociétés commerciales établissent (...) des comptes consolidés dès lors qu'elles contrôlent (...) ou qu'elles exercent une influence notable (...) » et l'influence notable est ainsi définie « l'influence notable sur la gestion et la politique financière d'une entreprise est présumée lorsqu'une société dispose directement ou indirectement, d'une fraction au moins égale au cinquième des droits de vote de cette entreprise. »

Si la rédaction de l'article L 357-1 laisse la possibilité de consolider des sociétés détenues à moins de 20 %, il apparaît que la lecture des listes des sociétés incluses dans le périmètre de consolidation est très instructive car de nombreux groupes ne respectent pas le seuil de 20 % et consolident par mise en équivalence des sociétés dans lesquelles ce seuil est parfois loin d'être atteint, mais sans donner d'explications particulières.

L'intérêt d'une telle pratique est de majorer la situation nette et l'actif (puisque par la mise en équivalence, les titres de la filiale concernée sont « réévalués »).

Cette pratique se retrouve chez :

- FRANCE TELECOM ,
- CAP GEMINI,
- LVMH,
- VIVENDI,
- SCHNEIDER ELECTRIC,
- SUEZ LYONNAISE DES EAUX,
- CARREFOUR.

Certains groupes « justifient » leurs pratiques . Ainsi :

- THOMSON-CSF consolide des filiales par équivalence alors que le seuil de 20 % n'est pas atteint (CTE El Athir en Tunisie : 15 % en 1998 et 1999, Indras Sistemas en Espagne : 11 % en 1999 mais donne des explications sur les motifs de cette dernière consolidation (Thomson-CSF par cette opération de privatisation de la société est conforté dans son rôle d'actionnaire industriel de référence) et la contribution au résultat net du groupe (19 MF).

- TOTAL consolide en 1998 sept filiales détenues à moins de 20 % et en 1999, 6 filiales (note 6), mais le groupe précise dans ses principes comptables que « dans le cas d'un pourcentage inférieur à 20 %, la consolidation par mise en équivalence n'est possible qu'à la condition que l'influence notable puisse être démontrée » ; cet avertissement lui permet donc de consolider des filiales dans lesquelles le groupe ne détient que 10 % !

Fixer des seuils de « signification » pour définir la méthode de consolidation

Les seuils pour consolider avec les méthodes correspondantes sont fixés par la loi à l'article L 357-3.

Or dans le rapport annuel d'AEROSPATIALE, les critères de consolidation (note 1 Périmètre et méthode de consolidation) indiquent que : « les sociétés dans lesquelles Aérospatiale exerce un contrôle durable de droit ou de fait et dont le *chiffre d'affaires et le total du bilan représentent au moins 0,5 % des montants correspondant d'Aérospatiale*, au niveau de ses comptes consolidés, sont intégrés globalement (...) Les sociétés dans lesquelles Aérospatiale exerce (...) une influence notable et dont la *situation nette est supérieure à 2 % de celle consolidée d'Aérospatiale*, sont mises en équivalence (...) ».

Ainsi par exemple, les principes et méthodes comptables du groupe BOUYGUES, il est précisé que : « toutes les entités réalisant un *chiffre d'affaires égal ou supérieur à 10 MF*, au niveau des comptes individuels, sont consolidées. Les sociétés détentrices de participations sont, quant à elles, consolidées quel que soit le montant de leur chiffre d'affaires ». Ainsi, le groupe consolide par mise en équivalence des filiales dont le pourcentage de contrôle est inférieur à 20% (par exemple Cofiroute contrôlée à 16,67% est mise en équivalence).

Consolider par intégration globale des filiales détenues à moins de 50 %

Cette pratique créative présente l'intérêt d'intégrer tous les actifs/passifs (en reconnaissant la quote-part des minoritaires dans la situation nette) ainsi que tous les produits et charges, par rapport à la mise en équivalence où seule la quote-part de situation nette est reprise (en contrepartie des titres de participation « réévalués »).

Mais l'article L 357-1 définit le contrôle exclusif :
«*le contrôle exclusif résulte :*

- soit de la détention directe ou indirecte de la majorité des droits de vote dans une autre entreprise ;
- soit de la désignation pendant deux exercices successifs de la majorité des organes d'administration... ; la société consolidante est présumée avoir effectuée cette désignation lorsqu'elle a disposé au cours de cette période, directement ou indirectement, d'une fraction supérieure à 40 % des droits de vote et qu'aucun autre actionnaire ne détient une participation supérieure à la sienne ;
- soit du droit d'exercer une influence dominante sur les entreprises en vertu d'un contrat ou de clauses statutaires.... ».

De nombreux groupes consolident par intégration globale des filiales détenues à moins de 50 % et même de 40 % sans donner de justification à ces pratiques (cf annexe).

Ne pas consolider

Cette technique peut s'avérer intéressante pour les dirigeants qui ne souhaitent pas intégrer de filiale déficitaire, en difficulté, avec de mauvais ratios ou dont les résultats sont en *dent de scie*. Elle a été utilisée par :

- LAFARGE (1998) : « *les participations acquises récemment ne sont pas consolidées mais le seront l'exercice suivant* » ,
- RENAULT lors de l'acquisition de Nissan Diesel. Le groupe justifie son choix par l'attente de la finalisation d'un projet industriel et financier et précise que la mise en équivalence n'aurait pas eu d'impact sur les comptes consolidés du groupe,
- THOMSON-CSF en 1999 pour la filiale ADI nouvellement acquise au prétexte que la valeur des actifs et passifs acquis n'est pas finalisée.

D'autres groupes sont plus discrets :

- ainsi chez LVMH au 31/12/1998, plusieurs filiales détenues à plus de 20 % ne sont pas consolidées, sans que le groupe n'indique les motifs, mais dans celui au 31/12/1999, on peut lire qu'« *essentiellement en raison de leur date d'acquisition, certaines prises de participation réalisées pendant l'exercice ne seront consolidées qu'en 2000* » ;
- dans la note 9 relative aux titres non consolidés du rapport d'activité 1998 de VIVENDI, on note que le groupe détient 5 sociétés qui seront consolidées sur 1999 alors que les pourcentages (100 % pour 3 d'entre elles et 43 % pour la 4ième) permettent une consolidation dès 1998.

Utiliser la possibilité de consolider par équivalence les sociétés contrôlées de manière exclusive mais dont l'activité est différente de celle du groupe

Le choix de la méthode de consolidation est précisé par l'article L357-3 en fonction du contrôle exercé.

Cependant, l'article L 357-3 alinéa 4 prévoit « *lorsque les comptes annuels de certaines entreprises sont structurés de manière à ce point différente que leur consolidation par intégration globale ou proportionnelle se révèle impropre à donner l'image fidèle...ces comptes sont consolidés par mise en équivalence.* »

Ainsi, dans les cas où les activités des entreprises consolidées sont trop hétérogènes, il peut être dérogé au choix de la méthode de consolidation, sans pour autant que la société soit exclue du périmètre.

Mais cela n'exonère pas les entreprises de présenter les éléments significatifs ; ainsi, l'article D 248-2 alinéa 2 dispose : « *les comptes annuels éventuellement abrégés ou les éléments significatifs des comptes annuels des principales entreprises ainsi mises en équivalence, sont présentés dans l'annexe consolidée...Lorsque l'importance relative...le justifie, des comptes consolidés éventuellement abrégés ou des éléments significatifs...sont présentés.* »

Ainsi :

- CASINO dans ses comptes consolidés 1998 utilise cette dérogation pour une de ses sociétés en invoquant la structure des comptes différente de cette dernière. Néanmoins, il ne respecte pas les dispositions du décret puisqu'il ne fournit aucune information sur cette société.

-PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE utilise cette dérogation « *les entreprises exerçant une activité financière du pôle Crédit et services financiers ou d'assurance, et contrôlées majoritairement, sont consolidées par mise en équivalence en raison de la structure particulière de leurs comptes.* ».

- chez LAGARDERE la mise en équivalence est « *étendue à des filiales contrôlées de façon majoritaire mais dont l'activité et la structure des comptes ne sont pas comparables à celle des autres sociétés du groupe* »

Changer la méthode de consolidation sans changement de pourcentage de contrôle

Ce cas s'est rencontré dans le groupe ACCOR qui a entre 1997 et 1998 changé la méthode de consolidation de sa filiale EUROPCAR alors que le pourcentage de contrôle de cette dernière est resté inchangé (50%), passant de la mise en équivalence à l'intégration proportionnelle. Motif invoqué : donner une meilleure image fidèle du groupe ! On peut alors se demander pourquoi cette considération n'a pas joué en 1997...

L'intérêt d'une telle pratique est d'améliorer le bilan comme le compte de résultat (même si en terme de capitaux propres, le changement soit sans impact) puisque par l'intégration proportionnelle, ACCOR va pouvoir intégrer 50 % des actifs/passifs et 50 % des produits/charges d'EUROPCAR au lieu de simplement reconnaître sa quote-part dans les capitaux propres.

Choisir la date d'entrée dans le périmètre de consolidation

Le groupe VIVENDI précise dans ses principes comptables que les entrées dans le périmètre de consolidation sont effectuées à la date d'acquisition ou, pour des raisons de commodité et si l'incidence est peu significative, sur la base du dernier bilan clos antérieurement à la date d'acquisition mais aucun cas en 1998 et 1999 n'est relevé.

Les sociétés se réservent avec cette pratique le choix du bilan qu'elle intégreront lors de la première consolidation (le critère de signification n'étant pas précisé).

2.1.2 Le traitement de l'écart de première consolidation

En raison des montants en cause, le traitement de l'écart de première consolidation est certainement la variable qui a le plus d'impact sur les mesures comptables du résultat et du patrimoine.

L'écart de première consolidation qui représente la différence entre le prix payé pour acquérir la participation et la quote-part de situation nette doit au maximum être affecté aux éléments d'actifs et de passifs identifiables, le solde résiduel représentant l'écart d'acquisition.

Les différences de traitement comptable entre normes américaines, normes de l'International Accounting Standard Committee et Plan comptable Général français dans le traitement des opérations d'acquisition, de rapprochement et de restructuration liées à des acquisitions constituent un enjeu économique et politique interférant directement avec la gestion stratégique de groupe. Et on remarquera que la principale dérogation observée au sein des grands groupes français de notre échantillon ayant opté pour le référentiel IASC porte sur la norme IAS 22 relative aux regroupements d'entreprises (qui prévoit que les différents éléments identifiables de l'écart d'évaluation comme l'écart d'acquisition doivent être amortis sur une durée de vie présumée maximale de 20 ans, contre une durée de vie maximale de 40 ans dans le référentiel américain).

L'enjeu de cette affectation n'est pas neutre au regard du résultat consolidé. Ayant pour origine la surenchère à laquelle se livrent les grandes entreprises pour l'obtention, par croissance externe, de nouvelles parts de marché, l'écart d'acquisition doit faire l'objet d'un amortissement qui peut engendrer une chute importante et durable du résultat consolidé. Les groupes cherchent donc à minimiser l'impact de l'amortissement de l'écart d'acquisition sur leur résultat afin de justifier le principe de leur acquisition auprès de leurs actionnaires.

Selon les éléments sur lesquels l'écart de première consolidation aura été affecté, le résultat consolidé sera ou non dégradé puisque le montant affecté suit le rythme d'amortissement de l'élément considéré. L'intérêt des sociétés est donc d'identifier des éléments incorporels non amortissables auxquels elles affecteront en priorité leur écart de première consolidation.

Ceci explique la floraison de créativité dans les années 1990, époque à laquelle les groupes procédaient à des acquisitions sans commune mesure avec la valeur de la société achetée.

Les britanniques ont ouvert la marche en reconnaissant des actifs incorporels tels que les titres de périodiques, les marques... (Grand Metropolitan et Rank Hovis Mac Dougall par exemple ont affecté leur écart de première consolidation aux marques pour respectivement 588 et 678 millions de livres sterling) et le Conseil National de la Comptabilité (document n°85, avis du 15 janvier 1990), après un rapport de la Commission des Opérations de Bourse de 1989, précise : « *l'écart de première consolidation doit obligatoirement être affecté à la valorisation des éléments identifiables...notamment aux actifs incorporels qui ne seraient pas inscrits dans les comptes individuels... ; ainsi, les immobilisations incorporelles pourraient comprendre les éléments suivants : réseaux commerciaux, parts de marché, fichiers clients...* ». Cette prise de position s'explique par le souci de ne pas pénaliser au plan concurrentiel les groupes français.

Les groupes ont majoritairement profité de cette porte ouverte pour reconnaître dans leur comptes consolidés une multitude d'éléments incorporels non amortissables tels que ceux visés par le CNC..

Une autre technique créative consiste au contraire à majorer l'écart d'acquisition dans le but d'absorber des frais de restructuration. En constituant avant la première consolidation d'importantes provisions correspondant au plan de restructuration prévu dans une société nouvellement rachetée, il est possible de réduire sa valeur nette comptable afin d'accroître l'écart d'acquisition. Cette technique présente l'avantage de permettre d'amortir sur quarante ans (au maximum pour les normes américaines) des charges de restructuration qui devraient réduire le résultat de l'année.

L'affectation de l'écart de première consolidation à des éléments incorporels non amortissables

Les groupes affectent leur écart de première consolidation en immobilisations incorporelles non amortissables en justifiant plus ou moins leur choix, et les modalités retenues pour valoriser à l'actif ces éléments incorporels. Dans ce domaine, on trouve donc beaucoup de créativité...imaginative telle que celle de CASINO, qui reconnaît des emplacements commerciaux et des parts de marché, éléments non amortissables mais pouvant être provisionnés, en se basant sur l'application d'un ratio lié aux chiffre d'affaires des magasins (emplacements commerciaux) et la capitalisation de l'amélioration annuelle des conditions d'achats (parts de marché).

De plus les sociétés disposent donc d'une certaine marge de manœuvre pour apprécier la valeur des éléments identifiés puisqu'il n'existe aucune règle obligatoire pour valoriser les éléments incorporels (seul le CNC s'est prononcé dans un rapport sur la démarche à suivre pour comptabiliser et évaluer les marques développées de manière interne - Document n°94 - 1992).

Elles peuvent donc faire preuve de créativité quant à l'identification des éléments incorporels et à leur évaluation.

Amortir les marques

Le groupe PEUGEOT reconnaît les marques au titre des écarts d'évaluation mais leur applique un traitement identique à celui d'un écart d'acquisition et amorti ces dernières de manière linéaire sur une période qui correspond à la durée d'utilisation sans excéder vingt ans.

Provisionner les écarts d'évaluation non amortissables

Les groupes affectent leur écart de première consolidation en immobilisations incorporelles non amortissables mais se réservent la possibilité de provisionner ces éléments en cas de perte de valeur de ces derniers.

Par le jeu de la provision, les sociétés peuvent augmenter ou diminuer leur résultat à volonté puisqu'elles n'indiquent pas les critères de valorisation de ces éléments, critères qui sont donc subjectifs.

ACCOR a utilisé en 1998 cette pratique créative pour reprendre une provision pour dépréciation de la marque EUROPCAR, dégageant ainsi un résultat exceptionnel de 399 MF et lui permettant de présenter à l'actif de son bilan une immobilisation incorporelle (puisque en 1998 la société EUROPCAR, consolidée antérieurement par équivalence est consolidée par intégration proportionnelle).

Une durée d'amortissement de l'écart d'acquisition libre

Si le principe de l'amortissement de l'écart d'acquisition est fixé par le Plan Comptable Général (méthodologie relative aux comptes consolidés de 1986) : « *il doit être amorti sur une durée qui doit refléter, aussi raisonnablement que possible, les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition* », aucune durée n'est fixée et la Compagnie Nationale des

Commissaires aux Comptes affirme « *qu'une durée d'amortissement précise ne peut être fixée à l'origine car ses composantes sont divers* ».

Les sociétés ont donc toute latitude pour fixer la durée d'amortissement, choix qui ne sera pas neutre en terme de résultat puisque la dotation aux amortissements s'impute sur le résultat et en terme d'analyse financière pour tous les ratios utilisant le résultat net part du groupe (l'écart d'acquisition «n'appartient»qu'au groupe). Ceci explique que la Commission des Opérations de Bourse ait recommandé aux groupe d'inscrire la dotation aux amortissement des écarts d'acquisition sur une ligne spécifique du compte de résultat, juste avant le résultat net, permettant de dégager un résultat net avant amortissement.

Les groupes ont largement utilisé cette ouverture pour faire preuve de créativité, non seulement sur les durées retenues mais aussi sur les modalités (ainsi, PECHINEY lors de l'acquisition de NATIONAL AMERICAN CAN en 1991 a t-il opté pour une méthode d'amortissement progressif sur 40 ans !)

Les durées d'amortissement sont différentes d'un groupe à l'autre mais aussi au sein du groupe :

- en fonction des métiers (par exemple ACCOR, AIR LIQUIDE, VIVENDI...);
- en fonction des entités concernées (AEROSPATIALE par exemple).

Les groupes indiquent aussi souvent une durée maximale d'amortissement, qui leur permet donc de jouer sur les durées à chaque acquisition !

Changer la durée d'amortissement de l'écart d'acquisition

SAINT GOBAIN a changé la durée d'amortissement de ses écarts d'acquisition :

- pour les acquisitions antérieures à 1990, la durée d'amortissement n'excède pas 25 ans,
 - pour les acquisitions postérieures à 1990, la durée d'amortissement n'excède pas 40 ans,
- sans aucune justification, alors que la tendance (avec la nouvelle norme IAS) est à la réduction de la durée d'amortissement.

On peut se demander quelles sont les raisons d'un tel changement, qui ne sera pas neutre en terme de résultat !

Comptabiliser une dépréciation exceptionnelle de l'écart d'acquisition

L'intérêt de cette pratique créative est de moduler le résultat en changeant la cadence d'amortissement de l'écart d'acquisition. Certains groupes se réservent cette possibilité dans l'exposé de leurs principes et méthodes comptables en précisant les motifs qui pourraient permettre une dotation exceptionnelle, d'autres au contraire la prévoit sans justification.

A titre d'exemple :

- SUEZ-LYONNAISE DES EAUX comptabilise en 1998 et 1999 une dotation exceptionnelle de ses écarts d'acquisition sans préciser quel écart d'acquisition est concerné, ni les motifs de cette dotation. Les principes comptables du groupe qui précisent : « *en cas de changements défavorables significatifs dans les éléments qui ont servis à déterminer le plan d'amortissement, une dépréciation exceptionnelle est constituée.* ».

Cette pratique a pour conséquence d'accélérer l'amortissement initialement prévu , à la discrétion de l'entreprise, et donc de dégrader le résultat de 417,8 MF en 1998 et de 1.479,2 MF en 1999.

- LVMH se réserve la possibilité de constater une dépréciation de ses écarts d'acquisition lorsque les *cash flows* futurs diffèrent durablement de ceux attendus lors de l'acquisition et elle analyse l'écart d'acquisition d'une de ses filiales, située dans un pays asiatique où le groupe subi les effets de la crise, pour conclure qu'il ne sera pas provisionné.
- VIVENDI précise dans ses méthodes de consolidation que lorsque des circonstances particulières le justifient (modifications profondes et structurelles dans les conditions techniques, réglementaire ou de marché de l'exploitation), la dépréciation des écarts d'acquisition est constatée, au delà des amortissements prévus au plan, par la constitution d'une provision. Ainsi, le groupe comptabilise en 1999 une dotation exceptionnelle complémentaire de 1.920,6 MF (contre 165,9 MF en 1998) sans préciser l'écart d'acquisition concerné, ni les motifs

Ne pas reconnaître d'écart d'acquisition pour des filiales acquises et mises en équivalence

FRANCE TELECOM ne reconnaît pas distinctement au bilan les écarts d'acquisition liés à ses acquisitions de sociétés mises en équivalence. La valeur de ce dernier, nette d'amortissement, est incluse dans la ligne « Titres mis en équivalence », ce qui ne permet pas, en première lecture de connaître le coût de ses acquisitions et la charge d'amortissement y afférent.

Imputer l'écart d'acquisition sur les capitaux propres

L'article D 248-3 dispose que « *dans des cas exceptionnels dûment justifiés à l'annexe, l'écart d'acquisition positif peut être imputé sur les capitaux propres* ».

Si le PCG ne précise pas quels sont ces cas exceptionnels, la COB apporte des précisions :

- « *il apparaît que ce traitement ne se justifie que lorsque le paiement s'est opéré non en numéraire, mais par création d'actions...et que cette création d'actions entraîne une dilution qui appauvrit potentiellement les actionnaires anciens plutôt que la société en tant que telle* » (Bulletin n°210, janvier 1988, p3) ;
- « *l'imputation sur les réserves ne peut être faite que si la contrepartie a été un appauvrissement consenti par les actionnaires...* » (Bulletin n°218, octobre 1988, p.4).

Les groupes utilisent largement cette possibilité (non reconnue par les normes IAS) qui présente l'avantage, même si elle diminue les capitaux propres l'année de l'imputation, de ne pas dégrader les résultats à venir :

- ainsi, le groupe AEROSPATIALE a utilisé cette possibilité (intéressante dans un contexte de diminution de son résultat net 1998 par rapport à celui de 1997) lors de son acquisition des titres DASSAULT AVIATION le 30 décembre 1998. Il précise dans sa note 1 que si les écarts d'acquisition de DASSAULT AVIATION avaient été conservés, l'amortissement aurait été de 18 MF par an à compter de 1999.
- dans le cadre des opérations d'apports par AEROSPATIALE à THOMSON-CSF de la totalité des actions composant le capital de la société Aérospatiale Satellites, l'écart d'acquisition relatif aux apports rémunérés par une émission d'actions de THOMSON-CSF a été imputé sur les capitaux propres à hauteur de la prime d'émission issue de l'opération. L'utilisation de ce procédé présente les avantages suivants pour THOMSON-CSF (dont le résultat 98 est une perte de 1521MF) :
 - ⇒ pas d'amortissement de ce dernier (amélioration du résultat d'un montant égal à la dotation soit 223 MF pour 6 mois en 1998 et 446 MF pour 1999),
 - ⇒ amélioration de la rentabilité des capitaux propres.

- lors de l'acquisition en 1998 par VALEO des activités systèmes électriques de la branche automobile d'ITT Industries, financée partiellement par augmentation de capital .
- lors de la fusion en 1998 de la LYONNAISE DES EAUX ET DE LA COMPAGNIE DE SUEZ.
- lors de l'Offre Publique d'Echange en 1998 sur la Société Générale de Belgique par le groupe SUEZ-LYONNAISE DES EAUX .
- lors de son offre publique d'échange sur Tractabel en 1999 par le groupe SUEZ-LYONNAISE DES EAUX.
- la même pratique a été adoptée pour l'acquisition en 1999 des titres SITA par offre publique d'échange.
- lors de la fusion absorption de Havas par VIVENDI en 1998.
- en 1998 par PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE lors de l'acquisition de GUILBERT financée au moyen d'émission d'actions.
- CAP GEMINI lors de son offre publique d'échange de 37,5 % du capital de la société CAP GEMINI NV en 1999 .

2.1.3 L'activation de certaines charges en charges à répartir ou en immobilisations incorporelles

L'activation de charges en charges à répartir

Le Plan Comptable Général laisse aux entreprises, sous certaines conditions, le choix d'activer ou de maintenir en charges des frais engagés sur l'exercice à l'occasion :

- d'une augmentation de capital,
- d'émission d'un emprunt,
- ...

L'intérêt d'utiliser l'option de l'activation est d'améliorer le résultat de l'exercice où l'option est exercée car seule une fraction de ces charges impactera le résultat par le biais de la dotation aux amortissements (en général un maximum de cinq ans) et de présenter une image plus flatteuse de la situation de la société ; c'est en ce sens qu'on peut qualifier le choix fait par les entreprises de pratique créative car l'image donnée de la rentabilité de l'entreprise par le résultat courant est différente de celle qui aurait été obtenue sans activation.

Les sociétés en difficulté financière ou désirant améliorer leur résultat utiliseront donc ce procédé.

C'est le cas des groupes AIR LIQUIDE et SAINT GOBAIN pour les frais d'établissement , des groupes PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE et VALEO pour les frais d'émission d'emprunt .

Mais à l'inverse, on peut considérer que ces frais représentent plus des charges à répartir que des charges en ce sens que leurs effets seront étalés dans le temps et qu'une activation avec un amortissement annuel étalé donne une meilleure image fidèle . La comptabilisation de ces frais en charges serait donc une pratique créative qui permettrait aux dirigeants de dégrader le résultat l'année où ils sont comptabilisés mais ensuite de présenter un résultat amélioré (au niveau des comptes individuels, ceci permet de distribuer un résultat sous forme de dividendes (sans être bloqué par les dispositions de l'article 19 du décret comptable (décret n°83-1020 du 29 novembre 1983) qui impose la constitution de réserves libres pour un montant au moins équivalent à celui des frais non amortis).

Le choix d'activer ces charges ou non n'est pas neutre en termes de résultat et peut avoir un impact significatif sur le résultat de l'entreprise ; la pratique créative est donc plus liée aux objectifs recherchés par les dirigeants, les circonstances économiques qu'au choix, charges ou activation

L'activation de charges en immobilisations incorporelles

Comme pour les charges à répartir, les sociétés ont la possibilité d'immobiliser, si certaines conditions sont remplies (projet ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale...), les frais de recherche/développement et certaines charges de conception de logiciels.

Ainsi, dans le rapport annuel de THOMSON-CSF pour l'exercice 1998, on note que le groupe active ses frais de recherche et développement (à l'exception des frais autofinancés).

Ce procédé présente l'avantage, pour ce groupe déficitaire (de 1.521 MF) d'améliorer son résultat de 6.257 MF sous déduction de la dotation de l'exercice de ces frais (non calculable, l'annexe précisant seulement que ces frais sont amortissables sur la durée de vente ou d'utilisation du produit avec un maximum de 15 ans).

Cette pratique est également utilisée par LAGARDERE, PEUGEOT ou ALCATEL.

Incorporer les frais d'acquisition des immobilisations au coût d'acquisition des immobilisations

Cette technique permet de neutraliser l'impact du coût de ces frais sur le résultat et de les étaler sur la durée d'amortissement de l'immobilisation concernée.

Cette pratique est prévue le Code de commerce qui laisse le choix aux entreprises entre comptabilisation en charges, charges à étaler ou en immobilisation, selon la nature des frais concernés.

Cette pratique est utilisée par le groupe CASINO depuis 1997 ; les frais d'acquisition d'immobilisation supportés jusqu'en 1996 étaient amortis sur une durée maximale de 5 ans.

Le groupe précise en note 13 : Immobilisations incorporelles et écarts d'acquisition, que « les frais d'acquisition des immobilisations sont depuis 1997 incorporés au coût d'acquisition de ces immobilisations. S'agissant d'immobilisations corporelles et incorporelles, ces frais viennent augmenter la valeur des actifs et suivent le même traitement. S'agissant de titres de sociétés consolidées, ces frais ont pour conséquence d'augmenter l'écart de première consolidation constaté sur l'acquisition de la société concernée et suivent son affectation. ».

Mais le groupe n'indique pas la nature des frais incorporés au coût de l'immobilisation, ni les montants.

Incorporation des frais financiers dans le coût de production des immobilisations

Cette option, prévue par l'article 7 alinéa 2 du décret comptable sous certaines conditions (seuls les frais liés à la période de fabrication peuvent être pris en compte) présente l'intérêt de majorer les produits d'exploitation (même si en terme de résultat ce n'est que pour neutraliser la charge financière de l'exercice comptabilisée) et l'immobilisation concernée.

Les dirigeants qui souhaiteront améliorer leur résultat (neutralisation de la charge financière) et leur actif immobilisé pourront recourir à cette pratique créative.

Cette pratique est cependant peut utilisée par les groupes de notre échantillon et, quand elle est appliquée, elle diverge selon les groupes :

- option retenue que pour les investissements significatifs, les ensembles industriels complexes ou majeurs ou uniquement à certains biens (immobiliers par exemple) ;
- application générale à tous les biens.

Mais aucun groupe ne donne une indication sur le taux d'intérêt retenu et peu de groupes indiquent l'impact chiffré de cette option.

☞ *Une option limitée à certaines immobilisations*

C'est le cas des groupes AIR LIQUIDE, CASINO et LAFARGE.

☞ *Une option générale*

C'est le cas des groupes SAINT GOBAIN, PEUGEOT, RENAULT.

2.1.4 «Dépasser» les règles comptables

Imputer les frais d'augmentation de capital sur les primes d'émission

L'article 343, alinéa 2 de la loi du 24/7/1966 dispose que « les frais d'augmentation de capital (...) peuvent être imputés sur le montant des primes d'émission afférentes à cette augmentation ».

Cette possibilité n'ouvre t-elle pas la porte à des abus en élargissant le concept de frais d'augmentation de capital ?

L'imputation des frais d'augmentation de capital sur la prime d'émission a pour effet d'augmenter le résultat de l'année tout en aboutissant au même montant de capitaux propres après résultat, ce qui a pour conséquence que la valeur de l'entreprise n'est pas modifiée (capitaux propres identiques) et donc en principe, les actionnaires ne peuvent pas se plaindre.

Le danger est la tentation des dirigeants de réaliser cette imputation sans en informer les tiers car seule l'obligation d'informer les tiers est prévu par l'article 19 du décret du 29/11/83 qui prévoit que des précisions doivent être apportées dans l'annexe sur la nature, le montant et le traitement comptable des frais d'établissement si les montants en jeu sont significatifs.

Dans ses principes comptables et méthodes dévaluation, le groupe SUEZ-LYONNAISE DES EAUX indique que les frais d'augmentation de capital sont déduits des capitaux propres et en renvoi au compte de transfert des charges, il est précisé : « *cette rubrique intègre les frais d'augmentation de capital imputés sur les primes d'émission pour 112,8 MF en 1998 et 349 MF en 1999.* »

Dans le rapport annuel de PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE (note 1.12 des principes comptables), il est précisé que les frais d'augmentation de capital et de fusion sont prélevés sur les primes d'émission ou de fusion mais aucune note ne permet de décèler l'impact de cette méthode sur le résultat.

2.1.5 Choisir une politique de comptabilisation de provisions

Fondée sur l'appréciation subjective de risques ou de charges prévisibles, ou de dépréciations non définitives d'actifs, la constitution de provisions laisse une grande latitude aux dirigeants pour la mise en œuvre du principe de prudence. Parallèlement, toute modification des règles adoptées pour leur constitution revêt la forme d'un changement de méthode comptable.

En pratique, s'agissant d'évaluations subjectives du risque, les provisions sont très utilisées comme instrument de créativité ; leur dotation (ou leur reprise) permet d'agir à différents stades de résultat : l'exploitation (majoration ou minoration des provisions liées à l'activité), le financier (majoration ou minoration des provisions pour dépréciation des titres) et l'exceptionnel.

Activer des impôts différés actifs et les provisionner

Les groupes utilisent la possibilité d'activer des impôts différés actifs avec dépréciation de ces derniers s'il n'existe pas d'assurance de les récupérer dans un avenir prévisible.

Or la règle est d'activer les impôts différés actifs que lorsqu'il existe une forte probabilité que l'entreprise redevienne bénéficiaire à bref délai.

La pratique consistant à activer puis à provisionner des impôts différés actifs est créative en ce sens qu'elle a pour conséquence :

⇒ une hausse du résultat consolidé et du bilan actif (par l'écriture l'année d'activation de débit créance d'impôt différé et crédit du compte de résultat « impôt différé »)

⇒ la possibilité de jouer sur la provision en fonction du résultat recherché

Cette pratique est largement utilisée.

Ainsi, CAP GEMINI comptabilise en impôts différés actif les pertes fiscales reportables et les provisionne chaque fois que ces pertes reportables ne semblent pas récupérables.

Le principe posé par le décret d'application des comptes consolidés (art.D248-11-3°) est que l'imposition différée active résultant de l'existence d'un déficit fiscal reportable est retenue que lorsque son imputation sur des bénéfices futurs est probable, probabilité qui doit, selon le PCG, être appréciée eu égard au montant des déficits reportables et de la limite dans le temps de leur possibilité d'imputation.

Compte tenu de ces règles, les groupes, en vertu du principe de prudence ne devrait activer en créance d'impôt que les déficits résultant d'une perte tout à fait exceptionnelle et qu'il existe une forte probabilité que l'entreprise se trouve dans une situation bénéficiaire à bref délai.

Activer une créance d'impôt différé et se réserver la possibilité de la provisionner en cas de risque de non récupération est donc une pratique créative qui présente les intérêts décrits ci-dessus.

Se prévaloir de la période d'un an pour ajuster les provisions liées aux acquisitions de filiales

L'évaluation des actifs et passifs identifiables doit être faite à la date d'acquisition mais, pour des raisons pratiques, l'entreprise consolidante dispose d'un délai se terminant à la clôture du premier exercice ouvert postérieurement à l'acquisition, au cours duquel elle peut procéder aux analyses et expertises nécessaires en vue de cette évaluation. Si de nouvelles informations conduisent à une nouvelle appréciation des valeurs fixées lors de l'entrée dans le bilan consolidé, il en découle une modification de la valeur brute et des amortissements cumulés de l'écart d'acquisition.

Le groupe VALEO a multiplié sa provision pour coûts sociaux et restructuration par 2,4 entre 1998 et 1999 en imputant cette augmentation (977,4 MF) sur l'écart d'acquisition.

Cette technique lui permet donc de passer un complément de provision sans affecter le résultat intégralement la première année puisque en complétant l'écart d'acquisition, la charge sera étalée au rythme de l'amortissement de l'écart.

Cette pratique est créative en ce sens que si elle est autorisée, elle permet au groupe de moduler ses acquisitions sans permettre aux lecteurs de comptes de retraiter les informations puisque le groupe n'indique pas quelle société est concernée, ni sur quelle durée l'écart sera amorti...

Choisir de provisionner les engagements de retraite et avantages assimilés

En ce concerne les engagements de retraite et avantages assimilés, il existe une grande latitude pour les dirigeants puisque seul l'article 9 alinéa 2 du Code de commerce stipule que le montant des engagements de retraite ou d'avantages similaires doivent figurer en annexe (en engagement hors bilan) et que les entreprises ont la possibilité de constituer une provision pour le montant correspondant à tout ou partie de ces engagements (deux avis du CNC considèrent même cette solution comme préférentielle).

Dès lors, il s'établit un arbitrage discrétionnaire entre le passif et le hors bilan.

Cette absence de précision aussi bien sur les méthodes de présentation en annexe que de constitution de provision, permet aux entreprises de choisir les méthodes de calcul leur donnant le montant de provision désiré.

En pratique, il existe une grande hétérogénéité dans les solutions retenues par les groupes (provision, assurance, simple information en annexe), en ce qui concerne l'assiette (ensemble des salariés ou personnel retraité), et les méthodes de calcul (actualisation ou non de la dette, méthode prospective ou rétrospective...).

Le tableau synthétique fourni en annexe n°4 indique les groupes ayant opté pour une comptabilisation de la provision pour retraite

Apprécier la nécessité de doter une provision

A titre illustratif, on peut citer les trois cas suivants :

Le groupe SAINT GOBAIN considérant ne pas encourir en 1998 de risque significatif (alors qu'un jugement est en appel, la société ayant été condamné en première instance) au titre des indemnités à verser aux salariés atteints de maladies professionnelles dues à l'amiante, ne comptabilise pas de provision et porte cette information en annexe dans une note relative à l'environnement (note 26).

Le groupe PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE précise dans ses principes et règles comptables (note 1.15 point b) que le montant des redressements notifiés par l'Administration fiscale ne fait pas l'objet d'une provision si la société concernée estime que les points soulevés ne sont pas fondés et s'il existe une probabilité satisfaisante de faire valoir le bien fondé de sa position dans le contentieux en cours l'opposant à l'Administration.

FRANCE TELECOM indique en note annexe sur les engagements hors bilan et risques (note 20), les litiges dans lesquels le groupe est impliqué et précise que les charges pouvant résulter de ces litiges font l'objet de provisions que lorsqu'elles sont probables, peuvent être quantifiées ou estimées à l'intérieur d'une fourchette raisonnable et que, dans ce dernier cas, le montant provisionné correspond au montant le plus bas de la fourchette !

2.1.6 Choisir une politique d'amortissement

L'amortissement des immobilisations corporelles peut être librement calculé selon différentes méthodes (mode linéaire, dégressif, accéléré...) en fonction de la dépréciation anticipée. Le choix de la méthode et de la durée détermine le plan d'amortissement. Ce choix est important car toute modification ultérieure constitue un changement de méthode comptable.

Le groupe AEROSPATIALE a changé en 1998 le mode de comptabilisation de ses amortissements de ses immobilisations corporelles pour passer du dégressif à l'amortissement linéaire. Ce changement de méthode, justifié par le groupe par l'évolution sectorielle et des pratiques concurrentielles et afin de mieux refléter la réalité économique des activités, lui permet de réaliser une économie de 106 MF. Cette pratique n'est pas neutre pour un groupe dans un contexte de diminution du résultat net (1.423 MF en 1997 pour 1.150 MF en 1998).

Le groupe PEUGEOT précise que les immobilisations corporelles font l'objet d'un amortissement complémentaire irréversible lorsque leur valeur d'utilité apparaît durablement inférieure à leur valeur nette comptable et indique les modalités de calcul de cet amortissement : la nécessité d'un amortissement complémentaire est appréhendée par référence à la valeur des *cash-flows futurs* non actualisés attendus de ces actifs dans le cadre des conditions d'exploitation de la direction générale du groupe ; son montant est égal à l'écart entre la valeur nette comptable et celle des cash-flows futurs actualisés ou, le cas échéant, la valeur de marché.

Le groupe par cette disposition se réserve donc la possibilité d'augmenter ses amortissements. La lecture des notes relatives aux immobilisations corporelles comme celle relative aux dotations aux amortissements des immobilisations corporelles ne nous donne aucune information complémentaire sur ce point.

2.1.7 Choisir la méthode de comptabilisation des contrats à long terme

Cette pratique a pour impact d'augmenter ou non les produits et le résultat selon la méthode qui sera adoptée par le groupe :

- la méthode à l'achèvement permet de reporter le résultat à la fin du contrat,
- la méthode à l'avancement permet de prendre en compte le chiffre d'affaires au fur et à mesure de l'avancement technique du contrat,
- la méthode des produits nets partiels, mixte entre les deux précédentes, permet de dégager un résultat en fonction du degré d'avancement sans comptabiliser de chiffre d'affaires.

Le choix dans ce domaine n'est pas neutre car les contrats à long terme peuvent représenter une part significative du chiffre d'affaires et du résultat des groupes qui les utilisent.

Mais ce choix en matière de créativité :

- ne joue qu'en cas de contrat bénéficiaire, car pour les contrats déficitaires, le principe de prudence impose de comptabiliser une provision pour la perte totale du contrat, quelle que soit la méthode retenue ;
- est limité par le traitement préférentiel du Conseil National de la Comptabilité qui dans deux avis successifs (le premier du 18 juin 1997 sur les changements de méthodes

comptables (Avis 97-06) et le deuxième du 17 décembre 1998 qui sera homologué et deviendra le Règlement 99-02 relatif aux comptes consolidés) a affirmé sa préférence (traitement préférentiel) pour la méthode à l'avancement ;

- est limité à deux choix puisque l'avis du CNC du 23 septembre 1999 (Avis 99-10) a supprimé à compter du 1^{er} janvier 2000 la méthode des produits nets partiels dans un souci d'alignement sur les règles internationales (norme IAS 11).

Compte tenu des développements exposés ci-dessus, tous les groupes analysés ayant des contrats à long terme appliquent la méthode à l'avancement ou l'appliquent pour la première fois en 1998 au titre des changements de méthode comptable pour respecter le traitement préférentiel du CNC (VALEO, VIVENDI), à l'exception du groupe AIR LIQUIDE qui retient la méthode à l'achèvement pour son activité ingénierie constructions d'appareils

2.2. Pratiques ayant un impact sur la présentation du bilan et/ou du compte de résultat

2.2.1 Majorer/minorer les actifs/passifs et produits/charges

Changer la méthode de consolidation : de la mise en équivalence à l'intégration proportionnelle ou globale

L'avantage de ce changement est de pouvoir intégrer à 100 % actifs et passifs (avec reconnaissance des intérêts minoritaires dans la situation nette) et produits/charges pour l'intégration globale ou à hauteur du pourcentage de contrôle dans l'intégration proportionnelle au lieu de la simple quote-part dans la situation nette et la réévaluation des titres à l'actif (ligne « titres mis en équivalence »), ce qui améliore le poids du groupe.

Ce procédé a été utilisé par ACCOR en 1998 pour sa filiale EUROPCAR (cf § 1.1.9 ci-dessus).

Consolider par équivalence des filiales détenues à plus de 50 %

Cette pratique est l'inverse de celle qui consiste à consolider par intégration globale des filiales détenues à moins de 50 %.

L'intérêt de cette pratique (dont l'impact en terme de résultat et de situation nette est neutre) est de ne pas avoir à intégrer les actifs/passifs, produits et charges si la filiale présente des éléments négatifs tels qu'endettement élevé....

Cette pratique s'est rencontrée chez :

- CAP GEMINI pour l'exercice 1998 pour deux filiales aux Pays-Bas ;
- PINAULT-PRINTEMPS-LA REDOUTE en 1998 pour cinq filiales belges et une filiale italienne.
- LVMH en 1999, dans le pôle Parfums et cosmétique , pour la société espagnole Distribudora Farlabo SA détenue à 100 %.
- SAINT GOBAIN qui se dispense de consolider par intégration globale une foule de sociétés qu'il contrôle de manière exclusive, comme en témoigne la note 30 : liste des sociétés consolidées par mise en équivalence au 31/12/1998 au motif : « *la mise en équivalence est appliquée aux sociétés dans lesquelles le groupe possède une participation d'au moins 20% ainsi qu'à celles dans lesquelles il détient plus de 50% mais dont l'importance ne justifie pas une intégration globale.* » mais ne précise pas les critères retenus pour qualifier l'importance !

- RENAULT (en 1998 et 1999) pour 4 filiales de sa branche véhicules industriels détenus à 100 %.
- CARREFOUR utilise largement cette possibilité (en 1999, 12 filiales détenues à 50% ou plus sont consolidées par équivalence).
- DANONE met en équivalence 2 filiales.

2.2.2 Améliorer la présentation du bilan

Activer des charges en charges à répartir ou immobilisations incorporelles

Outre l'impact positif sur la mesure du résultat, ces pratiques présentent l'avantage de majorer l'actif du bilan.

Activer les biens pris par contrat de crédit-bail

Cette technique, largement utilisée par les sociétés examinées, mais indiquée (ou à défaut non détectable à la lecture des seuls rapports annuels) présente l'avantage de majorer les immobilisations en contrepartie d'une dette de même montant.

Elle ne constitue plus en tant que telle une pratique créative puisque c'est le traitement préférentiel du Conseil national de la comptabilité qui a été réaffirmé deux fois (dans l'avis du 18 juin 1997 sur les changements de méthode comptables et dans celui qui a été homologué par le Comité de la Réglementation Comptable, le règlement 99-02 sur les comptes consolidés) et vers lequel les groupes s'acheminent pour ceux qui n'activaient pas, au titre des changements de méthode comptable (cas de VIVENDI en 1998).

Cependant, on peut noter que si, dans l'ensemble, les contrats de crédit bail sont retraités :

- les informations communiqués quant au montant de la valeur brute, amortissements, redevances restant à payer...sont assez variables ;
- certains groupes innovent quant au retraitement à appliquer aux biens pris par contrat de crédit-bail.

Ainsi, dans le groupe CASINO, les annuités de crédit-bail sont éliminées et remplacées :

- par une dotation normale aux amortissements correspondant aux immobilisations concernées ;
 - par une charge financière relative à l'emprunt issu des opérations de crédit-bail,
- au lieu de remplacer la redevance par la part correspond au remboursement en capital et celle relative aux frais financiers puis à passer une autre écriture pour amortir l'immobilisation ainsi activée.

Provisionner en provision pour risque au lieu de provision pour dépréciation

Ce procédé, neutre en terme de résultat, ne l'est pas en terme de présentation du bilan puisque l'impact de la provision est totalement au passif. Ce procédé présente l'avantage d'améliorer les ratios utilisant l'actif immobilisé.

Dans l'analyse des provisions pour risque du groupe LVMH pour l'exercice 1998, on note que immobilisations incorporelles ont été provisionnées, suite à la crise asiatique, en provision pour risque et non en provision pour dépréciation des immobilisations.

Titres subordonnés à durée indéterminée

Les entreprises ont beaucoup utilisés dans les années 90 les techniques issues de l'ingénierie financière leur permettant de concevoir des instruments financiers hybrides. Ces techniques ne sont plus aujourd'hui créatives car largement connues et les groupes ont tendance à remplacer les soldes de ces instruments à durée indéterminée en durée déterminée qui les conduit donc à les reclasser en dettes financières (cas par exemple du groupe LAFARGE qui a transformé ses TSDI en emprunt à durée déterminée (EDI)) ou à les considérer comme des dettes financières.

Si ces instruments financiers sont classés en dettes financières, le raisonnement n'est pas toujours appliqué jusqu'au bout. Ainsi, on peut lire dans le rapport annuel de SUEZ-LYONNAISE DES EAUX que le ratio d'endettement présenté est calculé hors prise en compte des TSDI : si cette pratique est neutre sur le ratio (1 % de plus sur le ratio 1999 : 60 % au lieu de 59 %), compte tenu du faible montant des TSDI (198,1 MF en 1998 comme en 1999), le procédé reste créatif et à la limite de la tromperie du lecteur des comptes.

Certains groupes justifient ce choix :

- MICHELIN : *« il s'agit d'un emprunt à échéance déterminée, assorti de conditions particulières relatives au service des intérêts et au remboursement du principal. Ces conditions confèrent à cette dette, en cas de liquidation ou de règlement judiciaire, un rang inférieur à celui de toutes les autres dettes, et équivalent à celui des actions, ce qui explique que la dette figure au bilan immédiatement après les capitaux propres. »*
- VIVENDI : montant net perçu entre les provisions et les dettes financières à long terme.
- LAGARDERE : TSDI en autre fonds propres compte tenu de leur caractère perpétuel.

Imputer les subventions d'investissement sur les immobilisations

Selon le décret d'application des comptes consolidés (art. D 248-6 c), l'incidence sur les comptes consolidés des écritures relatives aux subventions d'investissement doit être éliminé.

Ce texte est interprété différemment par les groupes :

- pour certains, l'inscription dans les capitaux propres (individuels) résulte de la réglementation fiscale et en conséquence, en consolidation doit être reclassé en compte de régularisation passif pour redonner à la subvention sa vraie nature de crédit différé,
- pour d'autres, il faut respecter l'inscription dans les comptes individuels et donc maintenir la subvention dans les capitaux propres, nette d'impôt différé.

L'interprétation de ces deux solutions n'est pas neutre au regard de l'analyse financière des groupes puisque dans la deuxième interprétation, la subvention nette gonfle les capitaux propres et diminue donc les ratios calculé avec les capitaux propres ratio (ratio d'endettement...).

Une troisième possibilité est offerte aux groupe qui appliquent les normes internationales, mais qui semble être interdite en France : la comptabilisation de la subvention en déduction de l'immobilisation.

C'est cette troisième solution qui a été retenu par le groupe FRANCE TELECOM : les subventions sont comptabilisées en réduction du coût des immobilisations financées et en conséquence, elles sont constatées en résultat en fonction de la durée de vie économique estimée des biens correspondants (note 3 : Méthodes comptables).

Cette pratique est créative en ce sens que le groupe précise en première ligne de ses méthodes comptables que : « les comptes consolidés de FRANCE TELECOM sont établis

conformément aux principes comptables généralement admis en France».

2.2.3 Améliorer la trésorerie par la cession de créances

L'amélioration de la trésorerie par la cession de créance peut résulter de deux procédés :

- la cession de créance Dailly,
- la titrisation.

Améliorer la trésorerie par la cession de créances Dailly

La cession de créances Dailly est un mode de financement à court terme (introduit par la loi du 2 janvier 1981) permet à une société de céder ses créances à une banque contre une avance de trésorerie (de même montant et échéance que les créances cédées).

L'intérêt pour la société est de présenter une meilleure trésorerie tout en diminuant son besoin en fonds de roulement (sauf si la société opte pour la comptabilisation de l'avance consentie dans un compte de concours bancaire courant et maintien à l'actif ses créances).

CASINO a utilisé cette technique en 1998 améliorant ainsi sa trésorerie de 725 MF (alors que la trésorerie après l'opération est de 1.454 MF), mais à partir du moment où il fournit l'information, la créativité n'existe plus (elle n'existe que s'il est difficile de déceler l'utilisation de ce procédé).

Dans le groupe SCHNEIDER ELECTRIC SA certaines filiales optimisent leur gestion de trésorerie et le besoin en fonds de roulement en procédant à des cessions de créances sans recours auprès d'organismes financiers. L'encours de ces opérations est évalué pour l'ensemble du groupe à 362,1 MF pour 1999 (371,2 MF en 1998).

Améliorer la trésorerie par la titrisation

Le mécanisme de la titrisation est un mécanisme financier qui permet de céder ses créances à un fonds commun de créances contre une remise de liquidités et dont les avantages sont voisins de ceux de la mobilisation de créances Dailly.

Le groupe RENAULT utilise les procédés de cession de créances (que ce soit par escompte ou par titrisation) pour améliorer la présentation de sa trésorerie, les règles du groupe précisant que les « créances cédées à des tiers sont sorties de l'actif du groupe lorsque les risques et avantages qui leur sont associés sont également transférés à des tiers. ».

2.3. L'absence ou l'insuffisance d'information

Ne pas donner l'information nécessaire au lecteur des comptes peut être qualifié de pratique créative.

A titre d'exemple, on peut citer les deux cas suivants.

Dans les rapports annuels 1998 et 1999 de ACCOR, aucune information n'est fournie sur les *comptes de régularisation actif et passif* alors que, selon le PCG, ce type d'information doit figurer si elle est significative pour l'entreprise. Si ces postes représentent environ 1% du total

du bilan en 1998 comme en 1999, ils représentent 22 % du résultat net groupe pour les comptes de régularisation passif 1998 et 15% en 1999 ; ils donc sont significatifs.

En renvoi des comptes de résultat consolidés de THOMSON-CSF (rapport annuel 1999), on peut lire : « le compte de résultat des exercices 1998 et 1997 ont été retraités afin de traduire le *changement de présentation du résultat exceptionnel* opéré en 1999 », mais ni dans les notes aux principes comptables, ni dans les autres notes annexes, aucune information supplémentaire n'est fournie, ni de *pro-forma* présenté.

De manière générale, les informations concernant la présentation au bilan ou le détail de certains comptes sont souvent insuffisantes. Ainsi, à titre d'exemple :

- l'information relative aux impôts différés est insuffisante car si aucune des sociétés observée ne fait mention d'une compensation entre ses soldes d'actif et de passif d'impôt différé, il semble que ce soit la pratique générale (même les tableaux de détail ne fournissent pas l'information) (voir pour une étude plus approfondie de ce point le mémoire de DEA d'Eric Delesalle – Août 2000) ;
- si les groupes indiquent (dans la majorité des cas observés) couvrir tout ou partie des engagements en matière de retraite et droits assimilés, l'information est donnée avec une étendue et un degré de précision très divers d'un groupe à l'autre, certains d'entre eux ne présentant pas le reliquat des engagements hors bilan ;
- sur les provisions pour litiges des progrès restent à réaliser car, sur les groupes qui provisionnent leurs litiges en cours, peu indiquent leur incidence éventuelle pour le groupe ou leur évolution potentielle.

Cette étude exploratoire des rapports annuels nous a permis de constater que les groupes utilisent largement les options offertes par la législation et vont même au delà car bien souvent, ils ne respectent pas les butoirs fixés par la législation pour permettre au lecteur de comptes de mesurer l'impact financier de ce choix.

Ainsi, compte tenu de la multiplicité des choix comptables possibles et la diversité des utilisateurs, on peut s'interroger sur la multiplicité des images comptables et sur la portée relative de l'image fidèle associée aux comptes annuels.

Certains auteurs ont proposés d'établir deux jeux d'états financiers, l'un à caractère objectif ayant pour objet principal la reddition de comptes et l'autre, à caractère subjectif, établi sur des bases prospectives, ayant pour objet la prise de décision économiques. Mais l'usage de conventions comptables différenciées, débouchant sur la préparation d'états financiers adaptés à chaque type d'utilisateurs (solution extrême abandonnant le postulat d'unicité du bilan) a toujours été rejeté par les milieux professionnels.

Aux comptables de méditer cette pensée de Blaise Pascal : « *L'imagination (...), c'est cette partie décevante de l'homme, cette maîtresse d'erreurs et de fausseté, et d'autant plus fourbe qu'elle ne l'est pas toujours* ».

1. Analyse par type de cas recensé

1.1. Manipulations ayant un impact sur la mesure du résultat et/ou de la situation nette

| Cas de manipulations comptables détectées | Rapports annuels 1998 | Rapports annuels 1999 |
|---|---|--|
| 1. Périmètre de consolidation | | |
| Utiliser les cas d'exclusion facultative pour ne pas consolider | AEROSPATIALE ALCATEL LAGARDERE CASINO CAP GEMINI LVMH PINAULT-PRINTEMPTS PEUGEOT SANOFI TOTAL | AEROSPATIALE ALCATEL LAGARDERE CASINO CAP GEMINI LVMH PINAULT-PRINTEMPTS PEUGEOT SANOFI TOTAL |
| Utiliser les cas d'exclusion facultative pour consolider selon une méthode différente | SAINT GOBAIN AEROSPATIALE | SAINT GOBAIN |
| Consolider des filiales pour lesquelles on détient un % inférieur à 20% | France TELECOM CAP GEMINI CARREFOUR LVMH VIVENDI SCHNEIDER ELECTRIC SUEZ-LYONNAISE THOMSON-CSF TOTAL ALCATEL | France TELECOM CAP GEMINI LVMH VIVENDI SCHNEIDER ELECTRIC SUEZ-LYONNAISE THOMSON-CSF TOTAL |
| Fixer des seuils de «signification» pour définir la méthode de consolidation | AEROSPATIALE | THOMSON-CSF |
| Consolider par intégration globale des filiales détenues à moins de 50% | SAINT GOBAIN SUEZ-LYONNAISE LVMH SCHNEIDER ELECTRIC | SUEZ-LYONNAISE LVMH |
| Ne pas consolider | LAFARGE LVMH VIVENDI | THOMSON-CSF LVMH RENAULT |
| Utiliser la dérogation de l'article.L357-3 alinéa.4 pour consolider par équivalence des sociétés contrôlées | CASINO PINAULT-PRINTMEPS | CASINO PINAULT-PRINTMEPS |
| Changer la méthode de consolidation sans changement du pourcentage | ACCOR | |
| Choisir la date d'entrée dans le périmètre | VIVENDI | VIVENDI |
| 2. Ecart de première consolidation | | |

| | | |
|---|---|---|
| Affecter l'écart de première consolidation à des éléments incorporels non amortissables (fonds de commerce, marques, enseignes, parts de marché.....) | ACCOR CASINO SAINT GOBAIN CAP GEMINI LAGARDERE L'OREAL PEUGEOT PINAULT-PRINTEMPS SAINT GOBAIN SANOFI | ACCOR CASINO SAINT GOBAIN CAP GEMINI LAGARDERE L'OREAL PEUGEOT PINAULT-PRINTEMPS SAINT GOBAIN |
| Amortir les marques | PEUGEOT | PEUGEOT |
| Provisionner les écarts d'évaluation non amortissable | ACCOR | |
| Durée d'amortissement libre et variable selon les cas (métier, société concernée...) | AEROSPATIALE ACCOR AIR LIQUIDE VIVENDI France TELECOM PINAULT-PRINTEMPS RENAULT SUEZ-LYONNAISE LVMH ALCATEL DANONE TOTAL | AEROSPATIALE ACCOR AIR LIQUIDE VIVENDI France TELECOM PINAULT-PRINTEMPS RENAULT SUEZ-LYONNAISE LVMH ALCATEL DANONE TOTAL |
| Changer la durée d'amortissement de l'écart d'acquisition | SAINT GOBAIN | |
| Comptabiliser une dépréciation exceptionnelle de l'écart d'acquisition | SUEZ-LYONNAISE LVMH VIVENDI DANONE ALCATEL LAGARDERE | SUEZ-LYONNAISE LVMH VIVENDI DANONE ALCATEL LAGARDERE |
| Ne pas reconnaître l'EA pour les filiales mises en équivalence | France TELECOM | |
| Imputer l'EA sur les capitaux propres | AEROSPATIALE THOMSON-CSF VALEO SUEZ-LYONNAISE VIVENDI PINAULT-PRINTEMPS CAP GEMINI ALCATEL | |
| 3. Activer des charges | | |
| Activer des charges en charges à répartir | AIR LIQUIDE ACCOR CASINO SAINT GOBAIN VALEO | PINAULT-PRINTEMPS AIR LIQUIDE ACCOR CASINO SAINT GOBAIN VALEO |
| Activer des charges en immobilisations incorporelles | THOMSON-CSF ALCATEL LAGARDERE | PEUGEOT THOMSON-CSF ALCATEL LAGARDERE |
| Incorporer les frais financiers dans le coût de production des immobilisations | SAINT GOBAIN AIR LIQUIDE CASINO PEUGEOT LAFARGE TOTAL | SAINT GOBAIN AIR LIQUIDE CASINO PEUGEOT LAFARGE TOTAL |

| | | |
|---|--|--|
| Incorporer les frais d'acquisition des immobilisat° au coût des immobilisations | CASINO | CASINO |
| 4. »Dépasser» les règles | | |
| Imputer les frais d'augmentat° de capital sur les primes d'émission | SUEZ-LYONNAISE PINAULT-PRINTEMPS | SUEZ-LYONNAISE PINAULT-PRINTEMPS |
| 5. Choisir une politique de comptabilisat° de provisions | | |
| Apprécier la nécessité de doter une provision | SAINT GOBAIN PINAULT-PRINTEMPS France TELECOM | PINAULT-PRINTEMPS France TELECOM |
| Provisionner les engagements de retraite et assimilés | AEROSPATIALE ALCATEL CAP GEMINI DANONE France TELECOM LAGARDERE L'OREAL PINAULT PRINTEMPS LR PEUGEOT RENAULT SAINT GOBAIN SCHNEIDER ELECTRIC SA THOMSON-CSF TOTAL VALEO VIVENDI | AEROSPATIALE ALCATEL CAP GEMINI DANONE France TELECOM LAGARDERE L'OREAL PINAULT PRINTEMPS LR PEUGEOT RENAULT SAINT GOBAIN SCHNEIDER ELECTRIC SA THOMSON-CSF TOTAL VALEO VIVENDI |
| Activer et provisionner les impôts différés actifs | THOMSON-CSF CAP GEMINI France TELECOM SCHNEIDER ELECTRIC RENAULT PEUGEOT | |
| 6. Choisir une politique d'a-mortissement | AEROSPATIALE PEUGEOT | PEUGEOT |
| 7. Choisir la méthode de comptabilisat° des contrats LT | | |

1.2. Manipulations ayant un impact sur la présentation du résultat et/ou du bilan

| Cas de manipulations comptables détectées | Rapports annuels 1998 | Rapports annuels 1999 |
|---|--|--|
| <i>1. Majorer/minorer les actifs et passifs et produits charges</i> | | |
| Changer la méthode de consolidation ME à IG ou IP | ACCOR | |
| Consolider par équivalence des filiales détenues à plus de 50% | CAP GEMINI PINAULT-PRINTEMPS LVMH SAINT GOBAIN AIR LIQUIDE RENAULT CARREFOUR DANONE | CAP GEMINI PINAULT-PRINTEMPS LVMH SAINT GOBAIN AIR LIQUIDE RENAULT CARREFOUR DANONE |
| <i>2. Améliorer la présentation du bilan</i> | | |
| Activer les biens pris par contrat de crédit-bail | | |

| | | |
|--|---|---|
| Provision pour risque au lieu de prov ;pour dépréciation | LVMH | |
| Titres subordonnés à durée indéterminée | SUEZ LYONNAISE EAUX LAGARDERE VIVENDI | SUEZ LYONNAISE EAUX LAGARDERE VIVENDI |
| Imputer les subv.investissement sur les immobilisations | France TELECOM | France TELECOM |
| <i>3.Améliorer la trésorerie</i> | | |
| Cession de créances Dailly | CASINO SCHNEIDER ELECTRIC SA | CASINO SCHNEIDER ELECTRIC SA |
| Titrisation de créances | RENAULT VIVENDI | RENAULT VIVENDI |

BIBLIOGRAPHIE

- AUDAS J., “ Le Window-dressing ou l’habillage des bilans ”, *Option Finance* n°242, 18 janvier 1993, p29
- AIRAUDI S., « Le destin de la globalisation », *Revue Française de Gestion*, Octobre 1994
- BARTHES DE RUYER G. et GELARD G., “ L’abus de droit : une arme contre la comptabilité imaginative ”, *Revue Française de Comptabilité* n°238, Octobre 1992, pp.31-35
- BAZET J.L., « Investissements immatériels et information comptable et financière », AFC 1995, *Modèles comptables et modèles d’organisation*
- BERNHEIM Y., “ La comptabilité d’intention : bonne ou mauvaise intention ? ” *Revue de Droit Comptable* n°93-4, Décembre 1993, pp.87-97
- BERNHEIM Y., « Lettre ouverte aux responsables de la comptabilité », *Revue Française de Comptabilité* n°251, Décembre 1993, pp.58-60
- BETRIOU J.L et VIGNOLLES M., “ Influence des options en consolidation sur la présentation des comptes ”, *Revue Fiduciaire Comptable* n°154, Juin 1990, pp.23-28
- BONNET F., “ Pièges et délices de la comptabilité créative ”, *Economica*, 1995
- BRETON G. et TAFFLER R.J., “ Creative accounting and Investment Analyst Response ”, *Accounting and Business Research*, Vol.25, b°98, pp.81-92
- BRETON G. et CHENAIL J.P., “ Une étude empirique du lissage des bénéfices dans les entreprises canadiennes ”, *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 3, Mars 1997, Vol.1, pp.53-68
- CASTA J.F., “ La comptabilité et ses utilisateurs ”, *Encyclopédie de Gestion*, 2^{ème} édition, 1997, Tome 1, pp.528-551
- CASTA J.F., “ Politique comptable des entreprises ”, *Encyclopédie de Gestion*, 2^{ème} édition, 1997, Tome 2, pp.2277-2301
- CAUDRON J., “ La création, l’imagination, l’intention, sont-elles des vertus comptables ? ”, *Revue de Droit Comptable* n°93-4, Décembre 1993, pp.73-86
- CHALAYER S., “ Le lissage des résultats- Eléments explicatifs avancés dans la littérature ”, *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 1, Septembre 1995, Vol.2, pp.89-104
- COLASSE B., “ Où il est question d ‘un cadre conceptuel français ”, *Revue de Droit Comptable* n°91-3, pp.3-20
- COLASSE B., « 25 ans de comptabilité générale, une nouvelle naissance d’une vieille discipline », in *Paris Dauphine, 25 ans de sciences d’organisation*, Masson, 1995
- CREFIGE, “ Compte rendu de la table ronde sur la comptabilité créative ”, Association Dauphine 124, *Cahier de Recherche* n°9401, 1994, Université Paris Dauphine
- DHALIMAL D. ? SALOMON G. etSMITH W., « The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods », *Journal of accounting and Economics*, Juillet 1982, pp.41-53
- DUMONTIER P. , LABELLE R. et RAFFOURNIER B., « Etude empirique des modifications comptables effectuées par les entreprises françaises », *Revue Française de Comptabilité* n°193, 1988, pp.63-68

GENSSE P. « *L'invention comptable et la réalité : entre la règle et le mythe* », in « Les mélanges en l'honneur du Professeur Pérochon », Foucher, 1996

GOVINDDARADJAN V., « The objectives of Financial Statements : An Empirical Study of the Use of Cash Flow and Earning by Security Analysts », *Accounting Organizations and Society*, n°4, 1980, pp.383-392

GRIFFITHS I., *Creative Accounting*, Unwin Paperbacks

HOARAU C., « Les utilisateurs de l'information financière face à la créativité ou l'imagination comptable », *Revue de Droit Comptable* n°95-2, Juin 1995, pp.77-95

JAMESON M., *A practical guide to creative accounting*, Kogan Page

JENSEN M.C. et MECKLING W.H., « Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, Octobre 1976, pp.305-360

KAPLAN R.S et ROLL R., « Investor Evaluation of Accounting Information : Some Empirical Evidence », *The Journal of Business*, April 1972, pp.225-257

MALO J.L. et GIOT H., « L'élasticité du résultat selon les dimensions temps et espace », AFC 1995, *Modèles comptables et modèles d'organisation*, pp.1111-1135

NIEHAUS G., « Ownership Structure and Inventory Method Choice », *The Accounting Review*, Vol.64, n°2, 1989, pp.269-284

NOBES C. et PARKER R., *Comparative International Accounting*, Hemel Hempstead, Prentice Hall, 1991

PASQUALINI F., « Le droit comptable et la comptabilité créative », *Les Petites Affiches* n°143, 29 Novembre 1993, pp.14-16

PASQUALINI F. et CASTEL R., « Le dixième anniversaire de la loi comptable – 6.La loi comptable, l'image fidèle et la créativité déviante », *Revue de Droit Comptable* n°93-1, Mars 1993, pp.13-18

RAYBAUD-TURILLO B. et TELLER R., « Comptabilité créative », *Encyclopédie de Gestion*, 2^{ème} édition, 1997, Tome 3, pp.508-527

RICHARD J., BECOM SIMONS et associés, SECAFI ALPHA et associés, *Analyse financière et Gestion des Groupes*, Février 2000, Economica, 423 pages

SAADA T., « Politique comptable et marché de l'information », Thèse, Université Paris Val de Marne, 1993

SALUSTRO E. et LEBRUN H. « L'incidence sur les comptes dans un contexte de crise », *Revue de Droit Comptable* n°94-1, Mars 1994, pp.68-69

SCHIPPER K., « Commentary on Earnings Management », *Accounting Horizon*, December 1989, pp.91-102

SMITH T., *Accounting for growth*, Century Press, 1992

STOLOWY H., « Un nouvel exemple de comptabilité créative : l'imputation des frais d'augmentation de capital sur la prime d'émission », *Revue de Droit Comptable* n°94-1, Mars 1994, pp.69-80

STOLOWY H., « Existe-t-il vraiment une comptabilité créative ? », *Revue de Droit Comptable* n°94-4, décembre 1994, pp.79-107

STOLOWY H., « Comptabilité créative », *Revue Fiduciaire Comptable* n°212, Octobre 1995, pp.26-32

STOLOWY H., « Comptabilité créative », *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Economica, 1999, pp.157-178

TROTMAN M., *Comptabilité britannique, mode d'emploi*, Paris, Economica, 1993

WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L., *Positive Accounting Theory*, Englewood Cliffs, N.J, Prentice Hall

X, « Les acrobaties comptables des entreprises nuisent à leur crédibilité », *Le Monde*, 9 Novembre 1995, p.20

X, « Comment les entreprises bricolent leurs comptes », *Capital*, Janvier 1997, pp.84-87

X, « Le CNC s'attaque aux " martingales à résultat " », *Les Echos*, 2 Août 1997, p.12

X, « La communication des grandes entreprises américaines », *Les Echos*, 16 août 2000, p.38

ZMIJEWSKI M. et HAGERMAN R.L., « An income strategy approach to the positive theory of accounting standard setting choice », *Journal of Accounting and Economics*, Août 1981, pp.129-149