

Politique comptable des entreprises

Jean-François Casta et Olivier Ramond

Les principes et les règles comptables qui régissent l'élaboration et la présentation des états financiers d'une entreprise (ou d'un groupe) ont principalement pour objet de réduire l'incertitude et l'imprécision qui affectent les « nombres comptables » et, plus particulièrement, la mesure du résultat et de la situation financière. Au regard de ce cadre réglementaire, les dirigeants disposent d'une certaine latitude dans le choix des méthodes de comptabilisation des transactions. Cette latitude est plus importante dans les référentiels comptables dits *principles-based* – comme les normes IAS/IFRS, dans lesquelles l'expression du permissible repose sur des principes fondamentaux – que dans les référentiels dits *rules-based*, comme les normes françaises, dans lesquels cette limite se trouve précisément formulée. En pratique, les dirigeants utilisent cet espace de liberté pour façonner, dans un cadre licite, la présentation et le contenu des états financiers. De tels choix, représentatifs de leurs préférences en matière de reporting financier, ont des effets sur la structure du compte de résultat, du bilan ou sur celle du hors bilan. Ces choix, qui caractérisent la « politique comptable » de l'entreprise (ou du groupe), sont, dans une large mesure, subordonnés aux objectifs de communication financière et au comportement des dirigeants.

Au-delà de ces choix de technique comptable, les entreprises ont imaginé de multiples « montages » d'ingénierie juridique et financière qui, en exploitant systématiquement les lacunes de la réglementation, visent à affecter substantiellement le contenu des états financiers et la perception des utilisateurs. L'émergence de ce reporting financier *ad hoc* pose avec acuité le problème des conséquences économiques des choix comptables et renvoie aux questions suivantes :

- Quelle est la problématique sous-jacente à la politique comptable ?
- Quelles sont les contraintes réglementaires et normatives qui en limitent le jeu ?
- Quels sont les instruments de la politique comptable ?

1. La problématique de la politique comptable

La politique comptable concerne un ensemble assez large de pratiques observées lors de l'élaboration ou de la présentation des états financiers : il convient d'en préciser le champ d'application (1.1.), le contenu conceptuel (1.2.) et les objectifs (1.3.), ces derniers pouvant conduire à des situations de manipulation comptable (1.4.).

1.1. Le champ d'application de la politique comptable

Le champ de la politique comptable comprend principalement l'ensemble des états financiers publiés relatifs aux comptes annuels et aux comptes consolidés, les rapports de gestion, les rapports semestriels à la charge des sociétés cotées ainsi que les informations faisant l'objet d'une publication volontaire.

1.2. Le concept de politique comptable

Au sens strict, la politique comptable recouvre l'ensemble des choix faits par les dirigeants afin d'agir sur les nombres comptables dans le dessein de façonner le contenu ou la forme des états financiers publiés, tout en respectant des contraintes réglementaires. La politique comptable s'inscrit dans une double logique d'optimisation des choix et de communication financière de l'entreprise avec son environnement. Elle relève d'actions licites et concertées, sous-tendues par la recherche d'objectifs fixés par les dirigeants ; elle peut cependant être l'expression de choix comptables implicites, voire incohérents. Selon une acception extensive, la politique comptable recouvre un champ plus vaste comprenant :

- le choix (ou la modification) des méthodes d'évaluation relatives aux états financiers annuels, consolidés ou semestriels, et incluant plus particulièrement le choix de modélisation de la juste valeur des actifs et des passifs ;
- 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 relatif aux comptes annuels (ou consolidés) ainsi que dans le rapport semestriel à la charge des sociétés cotées ;
- la détermination de la date de divulgation de l'information financière ;
- la publication volontaire d'états financiers facultatifs ou d'informations relatives à la marche de l'entreprise ;
- le choix (ou le changement) des auditeurs externes ;
- le passage anticipé au référentiel de l'*International Accounting Standards Board* (IASB) ou l'alignement sur celui du *Financial Accounting Standards Board* (FASB) ;
- le choix du format de reporting et des indicateurs de performance (résultat net, résultat opérationnel, *comprehensive income*) ;
- l'abandon, très exceptionnel, de certains principes comptables fondamentaux, comme le principe de continuité de l'exploitation, ou de dispositions normatives clairement identifiées selon le principe d'*overriding*.

1.3. Les objectifs de la politique comptable

Selon qu'il s'agit d'une PME à contrôle familial, d'une société candidate à l'introduction en bourse ou à une opération de LBO, d'une société faisant déjà appel aux marchés financiers ou d'un groupe de sociétés, la nature des motivations et les objectifs de la politique comptable diffèrent. Alors que les entreprises faisant appel public à l'épargne accordent une importance majeure aux conséquences financières des choix comptables (comme l'impact sur les distributions de dividendes, sur l'évolution du cours boursier, sur la vulnérabilité en matière d'OPA, sur les relations avec les tiers), la PME à contrôle familial privilégie souvent l'optimisation fiscale, c'est-à-dire la minoration du résultat comptable.

Les modalités de la politique comptable sont très variables selon le contexte culturel (Ali et Hwang, 2000) et l'environnement économique-financier dans lequel évolue l'entreprise. Cette politique peut, dès lors, se voir assigner par les dirigeants des objectifs plus ou moins ambitieux comme :

- la minoration des pertes publiées ;
- la minimisation des bénéfices imposables ;
- la majoration (ou la minoration) du résultat courant ;
- la majoration (ou la minoration) des bénéfices distribuables ;
- le lissage temporel ou la minimisation de la volatilité des résultats comptables dans le dessein de réduire le risque perçu par l'environnement financier (voir Ronen et Sadan, 1981 ; Black, 1993 ; Chalayer, 1995) ;
- l'optimisation de la communication financière ;
- la gestion des résultats par les seuils (voir Degeorge *et al.*, 1999) afin de respecter les prescriptions des normes prudentielles (par exemple, Bâle II), les clauses contractuelles d'emprunt ou les critères des agences de notation (*rating*) ;
- l'apurement des états financiers en cas de changement de dirigeants (*big bath*) ;
- la gestion stratégique du résultat (voir Jeanjean, 2001) ;
- la gestion des informations prévisionnelles dans le cadre de la relation avec les analystes financiers.

Face à cette diversité, Stolowy et Breton (2004) proposent une typologie qui conduit à distinguer la gestion du résultat (*earnings management*), le lissage des résultats (*income smothing*), le nettoyage des comptes (*big bath accounting*), l'habillage de comptes (*window dressing*) et la comptabilité créative (*creative accounting*). La gestion des résultats est plus spécifiquement définie par Degeorge *et al.* (1999) comme « l'utilisation de la discrétion managériale pour influencer le résultat diffusé auprès des parties prenantes ».

1.4. De la politique comptable aux manipulations comptables

Au cours des vingt dernières années, la problématique d'optimisation des choix comptables s'est profondément renouvelée avec l'émergence d'une comptabilité dite, tour à tour « créative » (Griffiths, 1986 ; Jameson, 1988 ; Smith, 1992 ; Bonnet, 1995), puis objet de manipulations¹. Tirant parti de la

1. À la suite à l'avènement des référentiels anglo-saxons *principles-based*, le terme « comptabilité créative » s'est peu à peu effacé au profit de la terminologie « manipulations comptables » (*earnings management*) consacrée par la littérature académique américaine.

multiplicité des options de comptabilisation, exploitant les conflits de référentiels ainsi que les lacunes de la réglementation, les comptables ont « imaginé », conjointement avec leurs conseils (juristes, auditeurs, banquiers), de nombreux « montages » d'ingénierie juridique et financière.

Bien que, pour les tenants d'une acception restrictive, la manipulation comptable se situe dans le prolongement de la politique comptable (Stolowy, 1994 ; Kasznik, 1999), pour d'autres auteurs, elle s'inscrit dans une logique différente – celle de la recherche systématique d'innovations juridiques et financières – n'ayant d'autre finalité qu'une reconfiguration substantielle des états financiers de l'entité. La manipulation comptable n'est pas, en général, frauduleuse ; elle résulte plutôt d'une lecture partielle des principes normatifs d'un référentiel en vue d'optimiser la communication financière d'une entité avec son environnement.

Au-delà d'une action sur la représentation comptable de l'entreprise, les manipulations comptables (comme les techniques relevant de la comptabilité créative) s'attaquent aux structures profondes des états financiers en agissant sur la définition du concept de patrimoine ou de performance. Dans ce dessein, de telles pratiques peuvent prendre appui sur des transactions *ad hoc* qui permettent de redéfinir, de façon discrétionnaire, le contenu et les limites des principaux concepts comptables. Sont particulièrement exposés des concepts comme les capitaux propres et les dettes avec la création de titres hybrides, le bilan et le hors bilan avec l'externalisation des dettes (*in substance defeasance*) ou celle des créances risquées (titrisation) ainsi que l'actif ou les immobilisations avec la cession-bail (*lease-back*) ou les opérations de portage de titres². Néanmoins, les opérations touchant au résultat net de l'entité ne sont pas pour autant épargnées. En référentiel international, le choix de l'imputation des écarts actuariels liés aux engagements de retraite sur le résultat net ou sur le *comprehensive income* en constitue un exemple caractéristique.

Ces nouvelles pratiques introduisent une discontinuité qualitative : la politique comptable relève d'une stratégie d'optimisation visant à choisir les méthodes comptables et les modèles de valorisation les plus adaptés, dans un cadre réglementaire donné ; à l'inverse, la manipulation comptable et la comptabilité créative renvoient à une stratégie d'évitement des règles, des normes et des frontières (juridiques ou organisationnelles) de l'entité. Cependant, malgré de nombreux cas d'utilisation perverse, délibérément initiés dans le but de tromper les utilisateurs des états financiers (Griffiths, 1986 ; Smith, 1992) – les scandales liés aux affaires Enron, Parmalat et WorldCom en constituent de parfaites illustrations (voir Stolowy, 2005) – il a pu se former un consensus de place pour recourir, en période de crise, à ces pratiques comptables « créatives » comme moyen radical de restructuration des bilans. Le Crédit Lyonnais a longtemps fourni un exemple exceptionnel (Hoarau, 1995), dépassé, lors de la crise du *subprime*, par la création d'une structure de *defeasance* géante dans le cadre du renflouement d'AIG.

2. Voir également dans cette encyclopédie les articles de H. Stolowy, « Comptabilité créative », p. 187 et de S. Marmousez, « Gestion du résultat », p. 851.

2. Le cadre réglementaire et normatif de la politique comptable

La politique comptable des entreprises s'exprime dans un cadre réglementairement défini (2.1.). Elle doit, par ailleurs, respecter des principes normatifs fondamentaux (2.2.) qui en constituent ses frontières implicites et dont la plupart trouvent leur origine dans la pratique anglo-américaine (2.3.). L'information financière ainsi élaborée, puis publiée, est soumise au contrôle légal des auditeurs externes, dont le principal objectif est de vérifier la conformité de la politique comptable au regard du cadre réglementaire (2.4.).

2.1. Entre choix et réglementation

La réglementation qui définit le champ d'intervention de toute politique comptable comprend le droit comptable³ (2.1.1.) et, dans une moindre mesure, les règles fiscales (2.1.2.).

2.1.1. Limites posées par le droit comptable

Le Code de commerce (article L.232-1 et suivants), la loi comptable du 30 avril 1983, édictée en application de la quatrième directive européenne et le Plan comptable général fixent les règles applicables à l'élaboration et à la publication des comptes annuels en référentiel français. À ce corpus normatif, vient s'ajouter le référentiel international IAS/IFRS auquel est désormais soumis l'ensemble des sociétés pour l'établissement de leurs comptes consolidés pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005. De plus, l'entreprise est tenue de mentionner dans l'annexe les principes et méthodes comptables ainsi que les modèles de valorisation financière retenus.

Les choix comptables relatifs à l'établissement et à la publication des comptes relèvent du pouvoir discrétionnaire des dirigeants. Bien qu'importante, la latitude de choix des dirigeants trouve ses limites dans les règles édictées par le droit comptable. Selon le contexte, il convient de distinguer les situations suivantes :

- 1) le choix entre plusieurs méthodes ou modèles admis par la réglementation (par exemple, les méthodes de tests de dépréciation d'immobilisations corporelles et incorporelles en IAS 36 ou les modèles optionnels cités par la norme IFRS 2) ;
- 2) l'utilisation d'exceptions réglementairement prévues (par exemple, la capitalisation des frais de recherche et de développement en référentiel français) ;
- 3) l'absence de principes normatifs ou pratiques de places arrêtées pour traiter une thématique spécifique (par exemple, la consolidation ou non des créances affacturées en IAS 39).

Par ailleurs, toute modification de ces choix initiaux constitue un changement de méthode comptable ou d'estimation.

3. En France, le droit comptable inclut aussi bien les normes comptables émises par le Conseil national de la comptabilité (CNC) – future Autorité des normes comptables (ANC) – et le Comité de la réglementation comptable, les principes et règles édictés par le Code de commerce ainsi que le corpus normatif des IAS/IFRS introduit dans le contexte national par le règlement CE 1606/2002 du 19 juillet 2002.

2.1.2. L'incidence des règles fiscales

L'interaction des règles fiscales et comptables reste particulièrement élevée en ce qui concerne les comptes annuels. Les comptes consolidés ne se trouvent pas pour autant en reste puisque l'utilisation de la fiscalité différée s'est généralisée avec l'introduction des principes de réévaluation en normes IFRS. À toute plus-value latente constatée, sur des instruments financiers en IAS 39 par exemple, il convient, en règle générale, d'y rattacher une charge d'imposition future, sous la forme d'un impôt différé passif, dès que la base fiscale est différente de la base comptable. Cette interférence de la fiscalité peut conduire des entreprises ne recherchant pas l'optimisation de leur résultat imposable, au niveau du groupe, à renoncer à des avantages fiscaux en vue d'agir sur le résultat comptable et le reporting de ce dernier.

2.2. L'influence des principes comptables fondamentaux

L'élaboration et la présentation des états financiers reposent sur un ensemble de principes comptables fondamentaux, communément admis et intégrés aux différentes sources du droit comptable. Ces principes s'appliquent aux comptes annuels comme aux comptes consolidés. Certains sont particulièrement sollicités par la politique comptable de l'entreprise comme le principe de permanence des méthodes (2.2.1.) ou l'objectif d'« image fidèle » (2.2.2.). D'autres, à l'instar du principe de prééminence de la réalité sur l'apparence (*substance over form*) (2.2.3.), issu de la pratique anglo-saxonne, se révèlent de véritables modérateurs de la politique comptable.

2.2.1. Le principe de permanence des méthodes et les changements comptables

La comparabilité spatio-temporelle des informations financières est conditionnée par l'application de méthodes ou de modèles comptables constants d'un exercice à l'autre. À moins d'un changement exceptionnel dans la situation de l'entreprise, le droit comptable énonce comme principe fondamental la permanence des méthodes retenues pour l'évaluation et pour la présentation des comptes. Nullement discuté dans son fondement, ce principe, particulièrement exposé lors de la mise en œuvre d'une politique comptable active, doit avoir pour corollaire une réglementation stricte des changements comptables.

Qu'en est-il de la pratique des changements de méthode ? L'AMF (ex-COB) relève depuis de nombreuses années, dans son rapport annuel, de nombreux cas de changements de méthodes injustifiés ou opportunistes. À la suite de ces pratiques abusives, le Conseil national de la comptabilité (CNC) a édicté un ensemble de règles de nature interprétative qui, en recensant les « bonnes pratiques », concourt à restreindre les possibilités d'interprétation et à lutter contre une forme de « vagabondage comptable » répandu parmi les sociétés cotées. L'analyse des dérogations au principe de permanence conduit à distinguer : les changements de méthodes, les changements d'estimations et de modèles, les corrections d'erreurs et les changements d'option fiscale.

Ainsi, selon l'AMF, seuls les changements de méthode fiscale comptabilisée peuvent, à condition de faire l'objet d'une information dans l'annexe,

être libérés de la contrainte de permanence des méthodes. De ce fait, les provisions, réserves et amortissements réglementés constituent des instruments de politique comptable dans les comptes annuels.

2.2.2. Le référentiel de qualité des comptes

Le concept d'image fidèle fait partie, avec la régularité et la sincérité, du référentiel de qualité construit par le droit comptable pour guider l'élaboration des comptes annuels et des comptes consolidés. Alors que le plan comptable général définit la régularité comme « la conformité aux règles » et la sincérité comme « l'application de bonne foi de ces règles », aucune définition n'est donnée du concept d'image fidèle. Bien qu'à l'origine, il s'agisse d'une adaptation de la notion anglo-saxonne de *true and fair view*, son interprétation a longtemps été restrictive – « l'image la plus fidèle compatible avec le respect de la règle ».

2.2.3. Le principe de prééminence de la réalité sur l'apparence

Selon ce principe, les transactions et les événements de la vie de l'entreprise doivent être traduits dans les comptes par référence à leur véritable substance examinée tant au plan juridique, économique que financier, plutôt qu'en fonction de leur seule apparence juridique. Cependant, la prééminence de la réalité sur l'apparence, pleinement reconnue par les référentiels anglo-américains (*substance over form*), n'est pas, en France, explicitement admise au rang des principes comptables fondamentaux, sauf à travers l'application du référentiel IFRS. Déjà présente dans certaines dispositions de la réglementation française relative aux comptes consolidés (par exemple, le traitement du crédit-bail), dans le traitement de certains montages d'ingénierie financière (par exemple, la *defeasance*, les quasi-fonds propres), voire implicitement dans le PCG, à travers le règlement sur les actifs (règlement CRC 2004-06), la reconnaissance de ce principe devrait permettre, pour certains auteurs, le développement d'une approche plus « substantielle » de la représentation comptable et, en particulier, d'encadrer certains débordements de la manipulation comptable fondés sur des artifices juridiques (Raybaud-Turrillo, 1995).

2.3. L'influence de l'harmonisation comptable internationale

Les normes de l'IASB sont d'application obligatoire pour la plupart des sociétés cotées pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005. Ces normes sont devenues la source de véritables usages internationaux et, au regard de la politique comptable, cette situation renvoie à plusieurs constats.

– Bien que fondamentalement marquées par les conceptions anglo-américaines, les normes de l'IASB sont de plus en plus en phase avec la normalisation française relative aux comptes consolidés, voire avec le PCG. Ces normes constituent un référentiel cohérent qu'il n'est plus aujourd'hui possible d'appliquer de façon sélective.

– La phase de passage aux normes IFRS a été utilisée par les entreprises pour mettre en œuvre une politique comptable significative, en particulier au niveau du reclassement des actifs incorporels, du goodwill, de l'endettement, des engagements hors bilan.

– Les groupes non cotés peuvent choisir d'établir volontairement leurs comptes consolidés conformément à ce référentiel.

– La référence à l'évaluation en juste valeur (*fair value*) dans des contextes très différents (par exemple, entrée d'actifs ou de passifs dans le patrimoine, regroupements d'entreprises, réévaluation à la clôture de l'exercice, tests de dépréciation) a encouragé la mise en œuvre de politiques comptables actives. Celles-ci sont cependant plus discrétionnaires, dans la phase actuelle d'apprentissage des bonnes pratiques, lorsque la juste valeur est issue d'une valeur de modèle (*marked-to-model*). Inversement, la latitude des dirigeants est restreinte lorsque la valeur de marché constitue la référence (*marked-to-market*). Dans ce dernier cas, conformément aux arguments avancés pour justifier la comptabilité en juste valeur (voir Casta, 2003), le marché jouerait un rôle de régulateur en fournissant une évaluation externe.

2.4. Qualité de l'audit et manipulations comptables

L'auditeur externe a pour mission de s'assurer que les comptes annuels (ou consolidés) donnent une image fidèle de la situation financière, du résultat des opérations et du patrimoine de la société (ou du groupe). Cette mission conduit à la certification des comptes, qui constitue le cœur du dispositif légal de contrôle de l'information financière : l'auditeur est garant de la fiabilité de l'information financière publiée par les sociétés. La capacité de l'auditeur à contenir la politique de gestion des résultats mise en œuvre par les dirigeants – appréhendée par l'étude empirique des *accruals* discrétionnaires – caractérise la qualité de l'audit au regard d'attributs comme la réputation de l'auditeur, son expérience, son indépendance, mais aussi l'existence d'un comité d'audit (Piot et Janin, 2007). Dès lors, le choix des auditeurs relève de la stratégie de *financial reporting* et fait partie intégrante de la sphère de la politique comptable.

3. Les instruments de la politique comptable

Malgré ce cadre réglementaire, la politique comptable, définie selon une acception excluant toute action sur les transactions opérationnelles ou tout « montage » juridico-financier *ad hoc*, s'appuie sur de nombreux instruments.

Les différences d'enjeux suggèrent de distinguer les options comptables (3.1.) sous-jacentes à une opération et les choix portant sur la méthode ou le modèle d'évaluation (3.2.).

3.1. Options et traitement comptable

Les instruments de la politique comptable relatifs à la technique comptable proprement dite concernent les traitements relatifs à la distinction entre charges et actifs (3.1.1.), les exclusions du reporting – déconsolidation d'entités et décomptabilisation de transactions (3.1.2.) ainsi que la reconnaissance des actifs incorporels et du goodwill à l'occasion des opérations de regroupement d'entreprises (3.1.3.).

3.1.1. La distinction entre charges et actifs

La distinction entre les concepts de charges et d'immobilisations n'est pas, en droit comme en fait, immuable : elle peut donner lieu à interprétation ou à ambiguïté et, dans un certain nombre de cas, à option pour la capitalisation à l'actif.

Le traitement comptable des frais de R&D, et l'option pour la capitalisation, sont depuis longtemps en France au cœur des choix de politique comptable (Cazavan-Jeny et Jeanjean, 2006). Sous l'influence internationale, cette latitude est depuis lors fortement encadrée dans le référentiel français. En effet, si la capitalisation des frais de développement, méthode préférentielle, reste optionnelle, elle est subordonnée à des conditions restrictives. En revanche, dans le référentiel IFRS, la capitalisation des dépenses de développement étant une obligation, dès que certaines conditions sont satisfaites, la seule marge de manœuvre des dirigeants se situe au niveau de l'appréciation, en partie discrétionnaire, de la satisfaction de ces conditions.

Relèvent encore de l'option : l'inscription en immobilisations des frais d'établissement ou l'inscription à l'actif des intérêts sur les capitaux empruntés pour le financement de la fabrication d'immobilisations ou de produits stockés. De tels choix, qui influent sur la mesure comptable du résultat et du patrimoine – l'affectation en charges grevant immédiatement le résultat de l'exercice, alors que la comptabilisation en immobilisations donne lieu à amortissement ou à dépréciation – n'ont cependant pas un impact significatif sur les états financiers.

3.1.2. Déconsolidation et décomptabilisation

L'ensemble consolidé est constitué par les sociétés dans lesquelles la société-mère exerce un contrôle (exclusif de droit ou de fait en normes françaises ; effectif en normes IFRS), un contrôle conjoint ou une influence notable. En principe, à chaque type de contrôle est associée une méthode de consolidation. Il s'agit respectivement : de l'intégration globale (*full consolidation method*), de l'intégration proportionnelle⁴ (*proportional consolidation method*) et de la mise en équivalence (*equity method*). Il est cependant possible d'agir sur le périmètre de consolidation : en effet, la réglementation française, à l'instar des normes IFRS, exclut de l'ensemble consolidé les sociétés pour lesquelles l'influence exercée sur la gestion est faible. L'utilisation discrétionnaire de cette possibilité permet à certains groupes de « déconsolider » les comptes de sociétés importantes, soit afin d'éviter l'incidence de résultats déficitaires, soit dans le dessein d'occulter le retraitement de plus-values liées à des cessions réalisées à l'intérieur du groupe. Les récents scandales financiers, notamment Enron (voir Stolowy, 2005), illustrent la dangerosité latente de certaines de ces politiques déconsolidantes. Néanmoins, la généralisation de la notion de contrôle de fait permet de contenir cette dérive évidente en obligeant les sociétés à inclure dans leur périmètre de consolidation toute entité sur laquelle elles détiendraient le pouvoir décisionnaire.

4. Cette méthode est appelée à disparaître en référentiel international au profit de la méthode de mise en équivalence.

À partir d'un raisonnement similaire, il est possible de considérer que certaines transactions ouvrent droit à décomptabilisation lorsque le couple risque-rendement de l'opération est significativement transféré en dehors de l'entité de reporting (par exemple, opérations d'affacturage).

3.1.3. Écart d'acquisition (goodwill) et identification des incorporels

Le goodwill (écart d'acquisition) est égal à la différence, existant à la date de prise d'une participation, entre le coût d'acquisition des titres, frais de transaction inclus, et la quote-part de la juste valeur des actifs et des passifs identifiables. Trouvant son origine dans la surenchère à laquelle se livrent les grandes entreprises en matière de croissance externe, le goodwill, qui s'analyse aujourd'hui comme un actif non identifiable (et non plus comme un écart résiduel), se justifie, au plan économique, par un excès prévisionnel de rentabilité des actifs identifiables acquis. Ce goodwill doit être affecté aux différentes unités génératrices de trésorerie (UGT) afin de permettre la mise en œuvre des tests systématiques de dépréciation (*impairment tests*).

Les modalités de reconnaissance et de dépréciation du goodwill sont aujourd'hui au cœur de la politique comptable des groupes dans le référentiel international (IFRS 3 et IAS 36). En raison des montants en cause et de l'horizon concerné, le goodwill est devenu la variable qui a certainement le plus d'impact sur les mesures comptables, actuelles et futures, du résultat et du patrimoine⁵.

En premier lieu, l'évaluation du goodwill acquis est dépendante de l'identification, en partie discrétionnaire, d'actifs incorporels non reconnus (marques, fichiers de données, relations contractuelles...) avant le regroupement d'entreprises. L'identification de tels actifs incorporels est en général recherchée, dans un souci de communication financière, afin de rendre plus concrète la contrepartie du prix d'acquisition, mais aussi répartir l'impact des futurs tests d'impairment entre plusieurs modalités de suivi (UGT, modèles d'évaluation...). Cependant, cette identification en juste valeur des éléments incorporels a pour contrepartie, en référentiel IFRS, d'engendrer un passif d'impôt différé et parallèlement un accroissement de goodwill équivalent, calculé à partir de leur réévaluation en juste valeur.

En second lieu, le goodwill fait l'objet, en référentiel IFRS, d'un test de dépréciation annuel et, en normes françaises, d'un amortissement qui peuvent engendrer une chute importante et durable du résultat consolidé. Afin d'éviter cet effet négatif, les entreprises jouent soit, en IFRS, sur les hypothèses actuarielles de modélisation (par exemple, taux d'actualisation et calcul des primes de risque, modèle de rente perpétuelle, valeur terminale), soit, en normes françaises, sur la durée d'amortissement qui, en pratique, peut varier de cinq à quarante ans. D'autres techniques plus neutres consistent à affecter l'écart initial à des actifs amortissables (dans le cas d'un goodwill dépréciable) ou à des actifs non amortissables (dans le cas d'un goodwill amortissable). À titre d'exemple, cette dernière technique a été retenue pour la première fois, en France lors du rachat de l'éditeur américain Grolier par

5. Dans les opérations récentes, l'écart d'acquisition représente souvent plus de 70 % du prix d'acquisition de la participation. Cette importance devrait croître avec la mise en œuvre de la norme IFRS 3 révisée (*full goodwill*).

Hachette, et depuis majoritairement utilisée jusqu'au passage aux IFRS, consiste à affecter l'écart initial à des actifs incorporels (marques, titres d'édition, parts de marché...) non amortissables⁶.

En dernier lieu, il peut être recherché, dans d'autres cas, une majoration de l'écart d'acquisition en vue d'absorber des frais de restructuration. En effet, en faisant constituer 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 permet d'amortir, en normes françaises, sur quarante ans des charges de restructuration qui devraient réduire le résultat de l'année.

Par ailleurs, depuis la révision en 2008 de la norme IFRS 3, les entreprises peuvent opter pour l'évaluation à la juste valeur de l'actif net acquis (et non plus de sa quote-part). Cette option engendre une augmentation du goodwill (au titre de la part des intérêts minoritaires) ainsi qu'une augmentation des capitaux propres de l'ensemble.

Le cas des modalités de reconnaissance du goodwill met en évidence l'imbrication, dans toute politique comptable, des options qui relèvent des techniques comptables et des choix dans la modélisation de la juste valeur (voir Casta et Colasse, 2001).

3.2. Modélisation et méthode financières

Les instruments de la politique comptable basés sur la méthodologie d'évaluation regroupent la politique de suivi de valeur des actifs/passifs de l'entité (3.2.1.), la constitution des provisions (3.2.2.), le traitement des engagements sociaux (3.3.3.) et le reporting de la performance (3.3.4.).

3.2.1. La politique de suivi de valeur

Le passage aux normes IFRS a déplacé le débat de la politique de suivi de valeur, de l'amortissement aux tests de dépréciation et aux modèles de revalorisation des actifs et passifs.

Dans le système comptable traditionnel, l'amortissement des immobilisations corporelles peut être calculé selon différentes méthodes (mode linéaire, dégressif, accéléré...) en fonction de la dépréciation économique anticipée. Le choix de la méthode et de la durée détermine le plan d'amortissement ; toute modification ultérieure de ce plan constitue un changement d'estimation.

L'introduction systématique, en référentiel IFRS, des tests de dépréciation de valeur (*impairment test*) pratiqués, sur les actifs à durée de vie infinie (par exemple, goodwill) ou indéterminée (par exemple, marque) et, de manière conditionnelle, sur les autres actifs corporels et incorporels amortissables de l'entreprise, a retiré une grande partie de son intérêt à l'utilisation de la politique d'amortissement.

La politique comptable se concentre désormais sur les variables (par exemple, taux d'actualisation, flux de trésorerie prévisionnel) et sur la struc-

6. L'exemple Hachette-Grolier (1988) est particulièrement significatif : l'amortissement de l'écart d'acquisition sur la plus longue durée admissible aurait fait chuter le résultat consolidé de près de 150 millions pendant quarante ans (soit la moitié du résultat de l'époque).

ture (par exemple, horizon, taux de croissance, valeur terminale) des modèles de dépréciation. Ces composantes des tests de dépréciation, peu renseignées dans l'annexe par les sociétés cotées, impactent lourdement le résultat de l'entreprise et constituent, à ce titre, un levier majeur de la politique comptable.

De même, l'avènement, en référentiel IFRS et français, du modèle du coût réévalué – empreint du concept de juste valeur – ou des valeurs *marked-to-model* (par exemple, valorisation des plans de stock-options en IFRS 2) permet de déroger, sous certaines conditions, à l'application du principe d'enregistrement en coût historique des éléments de l'actif. La généralisation de la juste valeur (voir Casta et Colasse, 2001), encore faiblement encadrée par de « bonnes pratiques », renvoie à des problématiques similaires à celles des tests de dépréciation, en termes de risque modèle ou d'utilisation opportuniste de la modélisation financière.

3.2.2. La politique de constitution de provisions

Fondée sur l'appréciation de risques ou de charges prévisibles (provisions pour risques) ou de dépréciations non définitives d'actifs (provisions pour dépréciation), la constitution de provisions laisse une grande latitude aux dirigeants pour la mise en œuvre du principe de prudence (*conservatism principle*). 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 politique comptable. Leur dotation (ou leur reprise) permet d'agir à différents stades de formation du résultat : le niveau de l'exploitation (minoration ou majoration de provisions liées à l'activité), le niveau financier (minoration ou majoration des provisions pour dépréciation des valeurs mobilières de placement ou des participations) et le niveau exceptionnel (minoration ou majoration des provisions pour risques, pour restructuration ou provisions pour impôts). Par ailleurs, dans les comptes sociaux, les provisions réglementées (pour hausse des prix ou pour fluctuation des cours par exemple), dont la comptabilisation n'est effectuée qu'en vue de l'obtention d'un avantage fiscal, n'affectent pas le résultat courant, mais seulement le résultat exceptionnel. Leur dotation, l'absence de dotation et leur reprise anticipée ne constituant pas un changement de méthode comptable, elles sont utilisées à des fins de régulation du résultat comptable.

3.2.3. Le traitement des engagements de retraite

Dans le référentiel français, le montant des engagements de l'entreprise en matière de pensions, de compléments de retraites, d'indemnités ou d'allocations en raison du départ à la retraite, ou avantages similaires des membres ou associés de son personnel et de ses mandataires sociaux est indiqué dans l'annexe. Les entreprises peuvent comptabiliser sous forme de provisions le montant correspondant à tout ou partie de ces engagements : il s'agit de la méthode préférentielle. S'agissant de montants très significatifs, il s'établit un arbitrage discrétionnaire entre le passif et le hors bilan. En pratique, il existe une grande hétérogénéité en ce qui concerne les solutions retenues (provi-

sion, assurance, simple information dans l'annexe), la détermination de l'assiette (l'ensemble des salariés ou le seul personnel retraité) et les méthodes de calcul (méthode actuarielle ou non).

Pendant, les entreprises qui constituent des provisions sont de plus en plus nombreuses en raison des dispositions de la norme IAS 19 obligeant toute société fournissant des comptes consolidés à provisionner les engagements sociaux. Cette généralisation du provisionnement des engagements sociaux, et donc de leur valorisation actuarielle, ainsi que l'importance de leur montant, expliquent l'attention toute particulière portée par les dirigeants sur ce sujet. Les leviers de la politique comptable passent désormais par une gestion fine des hypothèses actuarielles (par exemple, table d'expérience, taux sans risque, turnover des salariés, taux d'inflation, gestion du corridor) permettant la valorisation de ces engagements ainsi que par les modalités de traitement de l'écart actuariel.

3.2.4. Politique comptable et modalités de reporting de la performance

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. Suivant ce constat, le régulateur international a souhaité harmoniser le reporting de la performance souvent adossé à ces comptes. Dans cette perspective, a été introduit, en normes IFRS, le concept de *comprehensive income* – une variation de capitaux propres hors relations avec l'actionnaire (dividendes et variation de capital), proche du concept économique de résultat de Hicks. Dès lors, la gestion de ces éléments, répartis entre résultat net et autres transactions impactant directement les capitaux propres, pourrait devenir un instrument de politique comptable incontournable. La gestion des écarts actuariels par les sociétés cotées le laisse présager, l'option de constatation de ces écarts en capitaux propres tendant à faire diminuer les ratios d'endettement (*gearing*). Par ailleurs, les études portant sur la *value relevance* de différentes mesures de résultat (résultat net, résultat opérationnel, *comprehensive income*) permettent de penser que les options de reporting de la performance proposées par IAS 1 ne sont pas neutres en matière d'impact sur les marchés financiers (voir Ramond, Batsch et Casta, 2007).

*
* *

À l'intérieur d'un espace de liberté défini par les différentes sources du droit comptable, l'entreprise a la faculté d'exercer des choix qui façonnent la présentation de ses états financiers et le reporting de sa performance. La plus grande permissivité de leur réglementation et l'absence d'interférence des règles fiscales conduisent à retenir les comptes consolidés comme champ d'action privilégié. Ces choix ont souvent pour objet de procéder à une régulation opportuniste des « nombres comptables » (*accounting figures*). Ils font l'objet, de la part des dirigeants, d'une véritable gestion stratégique qui a un effet de grande amplitude sur les mesures comptables du résultat et du patrimoine. Cette « élasticité du résultat » conduit à certaines pratiques qui rendent partiellement inopérants les retraitements classiques. De plus,

certaines pratiques, relevant de la manipulation comptable, agissent sur les frontières qui définissent les catégories comptables elles-mêmes : dans les états financiers (charges *versus* immobilisations ; capitaux propres *versus* dettes), à leur périphérie (actif *versus* capital économique ; dettes *versus* engagements hors bilan) ou sur le périmètre de consolidation (groupe *versus* hors groupe).

L'observation de ces pratiques met en évidence le foisonnement de méthodes comptables « créatives » dont les effets sur la mesure comptable du résultat et du patrimoine sont d'une ampleur jamais atteinte. Elle légitime les efforts de recherche entrepris pour proposer un cadre théorique explicatif des choix comptables. En effet, l'observation des pratiques comptables pose le problème de la construction d'un cadre théorique d'analyse. L'incapacité de la recherche comptable traditionnelle, essentiellement prescriptive, à expliquer les pratiques observées – notamment la « manipulation » des nombres comptables et le lissage des résultats – a engendré, à partir des années 1970, un profond renouveau de l'approche théorique. Elle a suscité, au cours des dernières décennies, l'émergence d'une recherche empirique très féconde (voir Dumontier et Raffournier, 1999). Celle-ci repose sur l'élaboration de nouveaux paradigmes, comme celui de l'utilité prévisionnelle de l'information comptable (Ball et Brown, 1968 ; Beaver, 1968) ou sur son utilité politico-contractuelle (Watts et Zimmerman, 1986) et positionne l'information comptable au cœur de la problématique de recherche sur les marchés de capitaux (Khotari, 2001).

Références

- ALI A. et HWANG L.S., « Country-Specific Factors Related to Financial Reporting and the Value Relevance of Accounting Data », *Journal of Accounting Research*, Spring 2000, p. 1-21.
- BALL R.J. et BROWN P., « An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers », *Journal of Accounting Research*, Autumn 1968, p. 159-178.
- BEAVER W.H., « The Information Content of Annual Earnings Announcements », *Journal of Accounting Research*, Empirical Research in Accounting: Selected Studies, supplement to vol. 6, 1968, p. 67-92.
- BLACK F., « Choosing accounting rules », *Accounting Horizons*, vol. 7, n° 4, December 1993, p. 1-17.
- BONNET F., *Pièges (et délices) de la comptabilité (créative)*, Economica, Paris, 1995.
- CASTA J.F. et COLASSE B. (eds), *Juste valeur : enjeux techniques et politiques*, Economica, Paris, 2001.
- CASTA J.F., « La comptabilité en juste valeur permet-elle une meilleure représentation de l'entreprise ? », *Revue d'économie financière*, n° 71, 2003, p. 17-31.
- CAZAVAN-JENY A. et JEANJEAN T., « The Negative Impact of R&D Capitalization: A Value Relevance Approach », *European Accounting Review*, vol. 15, n° 1, 2006, p. 37-61.
- CHALAYER S., « Le lissage des résultats : éléments explicatifs avancés dans la littérature », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, septembre 1995, p. 87-104.
- DEGEORGE F., PATEL J. et ZECKHAUSER R., « Earnings Management to Exceed Thresholds », *The Journal of Business*, vol. 72, n° 1, 1999, p. 1-33.
- DUMONTIER P. et RAFFOURNIER B., « Vingt ans de recherche en comptabilité positive », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, numéro spécial « Les vingt ans de l'AFC », mai 1999, p. 179-197.
- GRIFFITHS I., *Creative Accounting*, Unwin Paperbacks, London, 1986.
- HOARAU C., « Les utilisateurs de l'information financière face à la créativité ou à l'imagination comptable », *Revue de Droit Comptable*, juin 1995, p. 77-95.
- JAMESON N., *A Practical Guide to Creative Accounting*, Kogan Page, London, 1988.
- JEANJEAN T., « Incitations et contraintes à la gestion du résultat », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 7, vol. 1, mars 2001, p. 61-76.

- KASZNIK R., « On Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management », *Journal of Accounting Research*, vol. 37, 1999, p. 57-81.
- KHOTARI S. P., « Capital markets research in accounting », *Journal of Accounting and Economics*, n° 31, 2001, p. 105-231.
- PIOT C. et JANIN R., « External auditors, audit committees and earnings management in France », *European Accounting Review*, vol. 16, 2, 2007, p. 429-454.
- RAMOND O., BATSCH L. et CASTA J.F., « Résultat et performance financière en normes IFRS : les enjeux de l'introduction du Comprehensive Income », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, numéro « Mondialisation et normes comptables internationales », décembre 2007, p. 129-154.
- RAYBAUD-TURRILLO B., « Droit comptable et droit économique : une approche renouvelée de la patrimonialité », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, mars 1995, p. 25-44.
- RONEN J. et SADAN S., *Smoothing Income Numbers: Objectives, Means and Implications*, Addison Wesley, Reading, Ma., 1981.
- SMITH T., *Accounting for Growth: stripping the camouflage from company accounts*, Century Business, London, 1992.
- STOLOWY H., « Existe-t-il vraiment une comptabilité créative ? », *Revue de Droit Comptable*, décembre 1994, p. 79-108.
- STOLOWY H. et BRETON G., « Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework », *Review of Accounting and Finance*, vol. 3, 1, 2004, p. 5-92.
- STOLOWY H., « Nothing like the Enron Affair Could Happen in France ! », *European Accounting Review*, vol. 14, n° 2, 2005, p. 405-15.
- WATTS R.L. et ZIMMERMAN J.L., *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1986.

Mots clés

Choix de méthodes comptables, comptabilité créative, diffusion d'informations financières, *financial reporting*, manipulations comptables, politique comptable, reporting de la performance.

