



# LES NOUVELLES NORMES COMPTABLES IAS

CHARLES VINCENSINI \*

**L**es IFRS comportent des objectifs louables, un cadre conceptuel séduisant, ils font appel à une méthode et à un principe d'évaluation universels.

La création de normes comptables universellement acceptées, en cohérence avec la mondialisation de l'économie, répond à l'aspiration légitime des différents acteurs. Ainsi, le passage des entreprises aux nouvelles normes est supposé faciliter la comparabilité des comptes, protéger les investisseurs, préserver la confiance et ainsi permettre à terme la baisse du coût du capital. Ces normes étant internationalement reconnues, il en résulterait une amélioration de la compétitivité des places financières, européennes notamment. L'amélioration de l'homogénéité devrait permettre une plus grande efficacité de la surveillance prudentielle et du contrôle de l'application des obligations des sociétés en matière d'information financière.

L'ambition du cadre conceptuel est louable puisqu'elle vise des états financiers de grande qualité : faciles à comprendre par leurs utilisateurs, répondant à leurs besoins décisionnels, fiables et comparables. L'information présentée serait neutre, complète, exempte de biais, réductrice d'incertitudes.

Pour y parvenir, la méthode retenue à l'origine est simplissime. Elle consiste à décomposer toutes les transactions en constituants comptables élémentaires, auxquels s'applique le même principe pour toutes les évaluations, quelle que soit l'activité couverte, la *fair value* ou mieux encore « la juste valeur » dans notre langue. Le résultat de l'entreprise est, d'après le premier cadre conceptuel, lui aussi mesuré

\* Institut des actuaires français.



suivant une méthode très simple : c'est la différence entre les capitaux propres de deux bilans successifs.

Bien que l'année 2005 soit l'année choisie pour la conversion des comptes aux nouvelles normes, cette belle ordonnance qui devait conduire à un système opérationnel dès l'année 2003, fait encore l'objet de discussions, de difficultés d'application et de modifications. Les métiers financiers, en particulier, sont au cœur des débats et l'assurance fait figure de mauvais élève de la classe, puisqu'elle « bénéficie » d'une mesure dérogatoire de l'IASB. La mise en application de la norme sur les passifs est remise à plus tard, lors d'une deuxième phase fixée approximativement en 2007.

Mais pourquoi tant de difficultés, de contestations de la part de ceux qui sont censés en bénéficier ?

L'ingratitude des assureurs ne peut, seule, expliquer ce tollé.

*LE DOGMATISME DES OBJECTIFS,  
PRINCIPES ET MÉTHODES S'APPUIE SUR DES PRÉSUPPOSÉS  
QUI SONT LOIN D'ÊTRE DES ÉVIDENCES*

En effet, les nouvelles normes devraient servir l'investisseur. Or, l'approche bilan, associée à la juste valeur, en conduisant à évaluer l'actif et le passif à la valeur de marché, entraîne un effet combinatoire : la volatilité de ces postes va engendrer celle de leurs résultantes, les capitaux propres et le résultat. Or, il est notoire que toute augmentation de la volatilité a un effet négatif sur les marchés. En effet, rien ne gêne autant l'investisseur que l'incertitude, celle du résultat et celle du dividende. Les investisseurs de long terme, notamment les assureurs, risquent de s'éloigner du marché des actions et s'intéresser d'avantage encore à celui des instruments de crédit. Les sociétés cotées auront plus de difficultés à se refinancer et elles hésiteront à se lancer dans des opérations de croissance externe, de peur de faire apparaître dans leur bilan des *goodwills*, actifs incorporels qu'elles ne pourront plus amortir dans la durée sur les résultats positifs engendrés par les synergies. Au contraire, c'est lorsque les perspectives vont être mauvaises qu'elles seront contraintes de déprécier brutalement ces incorporels, entraînant par là un phénomène de dégradation supplémentaire de leurs comptes au moment le plus difficile. Ainsi les investisseurs de long terme et les marchés, qui sont les premiers bénéficiaires désignés des nouvelles normes, risquent d'en être les premières victimes.

Par-delà le risque d'augmentation du coût du capital lié à l'incertitude accrue des investisseurs, la volatilité des capitaux propres renforce une menace plus directe sur l'activité des assureurs-vie : le risque de rachat massif des contrats d'assurance. Dans ce domaine, les normes ne



permettent pas de refléter la principale fonction de l'assureur : mutualiser les risques et investir sur le long terme afin d'être en mesure de supporter les crises financières temporaires. Cette fonction économique est totalement opposée à la notion de « juste valeur » instantanée, base des normes IFRS.

En effet, du fait de la recherche de rendements et par l'application des contraintes réglementaires, l'actif des assureurs est massivement investi en obligations de longue durée. Il en résulte une très forte sensibilité aux variations de taux. Il est à noter dans le contexte économique actuel de taux bas, qu'un scénario de hausse brutale des taux n'est pas à exclure. Or, si quelques mécanismes de protection existent en France, comme la réserve de capitalisation, leur pouvoir sur les effets d'une forte remontée des taux serait déjà limité en normes françaises, et nul en normes IFRS. Dans divers scénarios, cette évolution des taux pourrait conduire à afficher un niveau de capitaux propres déraisonnablement bas, voire négatifs. Les effets de la publication d'états financiers affichant une telle évolution pourraient s'avérer dévastateurs : relayés par les médias, les doutes pesant sur la solvabilité de l'entreprise pourraient amorcer une vague de rachats massifs. Or, dans ce contexte de moins-value latentes obligataires, ces rachats conduiraient l'assureur à réaliser des pertes, aggravant de fait sa situation déjà mise à mal. Ce processus pourrait alors avoir une issue funeste et conduire à une véritable crise systémique.

Les tutelles pour leur part perdent tout pouvoir d'interprétation de ces normes et de leurs modalités d'application. Les IFRS étant conceptuelles, ce qui en soi est plutôt une qualité, leur application est laissée à l'interprétation des entreprises. À ce stade, les discussions entre professionnels laissent apparaître des divergences dans l'application, parfaitement naturelles et qui reflètent aussi les traditions nationales, que l'on ne voit pas bien comment résorber, faute d'un dispositif suffisamment universel pour garantir la neutralité de l'interprétation, et suffisamment proche des utilisateurs pour s'adapter aux particularités locales.

La méthode de l'*unbundling* ou *démembrement* qui consiste à décomposer les engagements d'assurance entre leurs différentes composantes, pour séduisante qu'elle soit au plan intellectuel, pose de graves problèmes d'application en fonction des produits et des pratiques. En effet, le nombre d'options et de paramètres à prendre en compte peut très rapidement apparaître élevé.

En matière d'assurance-vie par exemple, le marché français est dominé par les produits dits « Capital différé avec contre-assurance et participation discrétionnaire aux bénéficiaires » pour lesquels les normes prévoient provisoirement un traitement particulier, sans que l'on sache véritablement ce que sera le traitement définitif. C'est pourquoi les



régulateurs nationaux restent attachés à des méthodes « robustes et reconnues » qui présentent au moins le mérite d'assurer la stabilité des états financiers et une comparabilité relative entre les compagnies. Aussi, loin d'accueillir les IFRS comme un véritable progrès, ils adoptent une position d'attente, en restant attachés aux anciennes règles comptables nationales à objectif prudentiel.

Les utilisateurs des comptes, pour leur part, perdent leurs repères traditionnels que sont le résultat et l'actif net, jugés trop synthétiques et trop manipulables, au bénéfice d'une information beaucoup plus extensive, destinée à l'analyse de spécialistes. L'importance prise par l'annexe aux comptes en est la manifestation la plus tangible, alors que la notion de résultat net devient une notion parmi d'autres, à côté du tableau de variation des capitaux propres et du tableau de financement. Les travaux successifs de l'IASB n'ont fait qu'accentuer ce manque de lisibilité des états financiers par l'introduction de mécanismes comptables hétérogènes, les variations de juste valeur transitant ou non par le compte de résultat suivant la classification de l'élément d'actif ou de passif et l'option retenue par l'entreprise.

*AUSSI LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE S'EST-IL PLACÉ  
DANS UNE POSITION D'ATTENTE,  
D'AILLEURS ENCOURAGÉE PAR L'EXISTENCE  
DES DEUX PHASES DE MISE EN PLACE DES IFRS*

4

Le réflexe général est, à ce stade, d'actionner les options offertes permettant de maintenir les nouveaux états financiers en IFRS dans un état proche du référentiel habituel de publication (normes françaises ou USGAAP en France).

À ce titre, le *shadow accounting* ou « comptabilité reflet » dont le but est de minimiser l'incidence de la juste valeur des actifs sur les capitaux propres, est une pratique adoptée par tous. Cette méthode consiste à comptabiliser la part des assurés et l'impôt latent sur les plus ou moins-values non réalisées, ces deux éléments étant appréhendés en capitaux propres ou en résultat en symétrie avec la comptabilisation des plus ou moins-values.

De même, les assureurs disposent de leviers sur l'évaluation des actifs : ils ont, pour la plupart, choisi de conserver en valeur historique une quote-part des placements obligataires qui représente souvent entre 20 % et 40 % des actifs. Il en est de même pour les placements immobiliers. Cependant, cette option s'accompagne de contraintes liées à la gestion de ces actifs qui ne sont pas compatibles avec l'optimisation de la gestion actif/passif et l'amélioration de la gestion en général.



*LA « JUSTE VALEUR DES PASSIFS »,  
OBJECTIF DE LA DEUXIÈME PHASE DE LA NORME,  
EST-ELLE SUSCEPTIBLE D'APPORTER LA RÉPONSE  
À CES NOMBREUX PROBLÈMES ?*

La principale critique adressée aux normes IFRS est la création d'une différence de sensibilité entre l'actif et le passif, aux évolutions des marchés, source de volatilité « incontrôlable » du résultat et des capitaux propres. C'est pourquoi certains voient la solution dans l'évaluation des engagements, représentés par les passifs d'assurance, à la « juste valeur », prévue au plus tard lors de la phase II. L'idée sous-jacente, bien que non démontrée, est que, l'actif et le passif étant enregistrés suivant le même principe, les variations de paramètres de marché auront un effet symétrique sur les actifs et passifs, préservant ainsi les capitaux propres.

Cependant, plusieurs difficultés se posent dans la définition de la « juste valeur des passifs ». La volonté louable du normalisateur de prendre le temps d'analyser les différents concepts, qui a conduit au découpage du projet de la norme assurance en deux phases, devrait conduire à répondre aux grandes interrogations restées sans réponse depuis l'origine de l'élaboration des normes IFRS.

En effet, le concept même de juste valeur est sujet à plusieurs interprétations. On peut traduire approximativement la définition donnée par l'IASB de la manière suivante « la juste valeur d'un passif ou d'un actif est le prix sur la base duquel une transaction entre deux parties qui disposent du même niveau d'information pourrait avoir lieu ». Ce prix dépend donc en premier lieu de la contrepartie envisagée :

- s'il s'agit de l'assuré, la juste valeur pourrait être le prix proposé par un autre assureur pour une prestation identique, à la date de mesure du passif. Si nous sommes en présence d'un contrat d'assurance-vie, elle pourrait être la valeur de rachat, seule valeur d'échange prévue entre l'assureur et l'assuré. Ces interprétations conduiraient à des valeurs relativement simples à déterminer, mais très différentes dans les deux cas envisagés. De plus, cette interprétation n'est pas de nature à réduire l'inadéquation entre l'actif et le passif ;

- s'il s'agit d'un autre assureur, la juste valeur serait alors le prix qu'accepterait de recevoir cet assureur pour reprendre les engagements relatifs aux contrats cédés. En l'occurrence, la juste valeur se rapprocherait de l'*Embedded Value* ;

- si la contrepartie était une salle de marché, la juste valeur serait alors la résultante d'une séquence de flux monétaires assortis d'une notation représentant la qualité de l'assureur. La principale différence avec la valeur envisagée précédemment résiderait dans le taux d'actualisation et les modèles d'évaluations utilisés.

On voit bien dans tous les cas, bien qu'à des degrés divers, que la volatilité ne pourrait être évitée.

Par-delà ces différentes interprétations des principes, la difficulté de faire converger les différentes méthodes de modélisation entre l'ensemble des assureurs est un obstacle considérable. En effet, les modèles envisagés actuellement présentent l'inconvénient d'être particulièrement complexes, souvent de type « boîte noire », présentant une multiplicité de paramètres à la variation desquels ils sont très sensibles, et dont la fixation ne peut être totalement objective. Le niveau fixé pour la marge de prudence en est l'exemple le plus caractéristique.

La difficulté n'est pas ici simplement technique. Au-delà de la sophistication sans cesse croissante des approches, s'accompagnant d'une structure de paramétrage plus fine et plus complexe, les modèles doivent intégrer des aspects comportementaux, tant au niveau de l'assureur que de l'assuré, ainsi qu'une vision conceptuelle du risque.

Des risques d'hétérogénéité existent donc à différents niveaux :

- en termes d'hypothèses, où il ne s'agira plus de communiquer sur de simples paramètres, mais sur des processus et des fonctions supposés traduire la volatilité ainsi que les corrélations entre variables ;
- en termes de lois comportementales des assurés (modélisation des rachats en fonction de l'environnement économique) et de choix de gestion de l'assureur ;
- en termes de perception du risque (quels critères ? quelles mesures ?).

Ainsi, il est à craindre que la convergence des méthodes de valorisation entre assureurs soit limitée et que les informations présentées en annexe, même suffisantes pour expliquer les principes de valorisation, ne suffisent pas à assurer la comparabilité. De plus, les investisseurs, déjà noyés sous un flot d'informations, risquent d'éprouver les plus grandes difficultés à identifier les hypothèses structurantes permettant les comparaisons. De plus, les différences de modélisations risquent de ne pas offrir une sensibilité comparable aux paramètres structurants identifiés.

### *QUELLE ISSUE ENVISAGEABLE ?*

L'impulsion est aujourd'hui donnée. Les IFRS, même au stade intermédiaire de la phase I, sont une réalité pour les assureurs européens cotés en Bourse. Parallèlement, les discussions engagées sur la solvabilité des compagnies d'assurance dans le cadre des projets « Solvency II » laissent envisager l'abandon par les Européens de l'ancien ratio de marge de solvabilité au bénéfice de modèles plus sophistiqués. De plus l'Union européenne, en décidant par avance d'adopter les IFRS, s'est privée d'une « solution de secours » qu'il paraîtrait bien tardif d'envisager dans le contexte actuel.



Aujourd'hui, cependant, les discussions sont loin d'être terminées, tant au niveau de l'IASB, que des instances européennes l'EFRAG notamment. Les discussions portant sur la convergence entre les IFRS et les US GAAP doivent, elles aussi, être examinées avec intérêt, le système US présentant certaines caractéristiques de robustesse qui pourraient être reprises.

De ces discussions on peut espérer, conformément au phénomène qui s'est produit sur les marchés d'options, voir apparaître l'émergence d'un consensus sur des modèles d'évaluation des passifs d'assurance fondés sur des paramètres suffisamment robustes, qui permettraient d'assurer la comparabilité entre acteurs et d'éviter une trop grande volatilité. Dans cette situation, la *Fair value* serait donnée par le modèle puisque toutes les parties seraient d'accord pour le retenir comme base de la valeur d'échange.

La situation ne serait alors pas très différente de la situation actuelle, car il ne faut pas l'oublier, la comptabilité n'est autre qu'un langage fondé sur des conventions explicites admises entre les différents acteurs.

Le système actuel est loin d'être parfait. Les IFRS apporteront-ils un progrès ? Il faut faire confiance au temps et à l'expérience pour gommer les excès, polir les règles, et conduire à cette convergence sur un langage vraiment commun.

