

GRANDES QUESTIONS COMPTABLES : ÉLÉMENTS INCORPORELS ET RETRAITES

RENÉ RICOL *

En juillet 1995 l'organisme international de normalisation comptable, IASC, a conclu un accord avec l'Organisation Internationale des Commissions de Valeurs (OICV). Selon cet accord l'IASC s'engageait à développer un corps homogène de normes comptables qui pourrait alors être homologué par l'OICV. L'objectif fixé initialement, fin 1999, pourrait selon l'IASC être ramené à fin 1998.

Dans ce programme un certain nombre de points sont source de controverses et un consensus sur ce sujet sera difficile à atteindre. Ces points peuvent être classés en deux catégories :

77

Questions conceptuelles

Il s'agit d'abord de la proposition de remise en cause de la convention du coût historique, introduite dans le projet sur les instruments financiers au profit d'une évaluation à la juste valeur.

De même la notion de résultat, obtenu à la fois par la différence entre les produits et les charges et la variation des capitaux propres hors mouvements attribuables aux associés, est pour certains jugée insuffisante pour mesurer la performance de l'entreprise. Des propositions sont faites pour qu'à côté du résultat proprement dit, permettant de juger la capacité d'« administration » de l'entreprise, figure un tableau montrant l'évolution des pertes et gains de résultant de la seule détention des actifs et passifs. Le résultat de cette évolution de détention serait alors soit directement imputé aux capitaux propres, soit compris dans un compte de résultat à la signification plus large (« comprehensive income » aux Etats Unis).

* Président de l'Ordre des experts comptables.

Questions ponctuelles

Elles portent sur des postes du bilan ou sur des engagements, dont l'importance et les possibilités de fluctuations font courir sur les résultats des entreprises des risques de volatilité qui devront être maîtrisés avant qu'une norme définitive soit publiée.

Il s'agit essentiellement pour l'actif des immobilisations incorporelles au sens large (y compris l'écart d'acquisition ou « goodwill » des comptes consolidés), et pour le passif des provisions pour avantages sociaux (et en particulier les droits à pensions et avantages postérieurs à la retraite).

Le présent article ne traitera pas des questions de nature conceptuelle. La doctrine française commence à réfléchir sur ces points et à ce stade de la réflexion, tant que ne sont pas totalement connues les modifications que ces nouveaux postulats impliquent, exprimer une position serait prématuré.

Par contre les questions ponctuelles encore en suspens ont fait l'objet de discussions de la part des professionnels comptables français depuis que l'IASC a inscrit ces sujets à son ordre du jour. La profession a fait part de ses commentaires sur l'exposé sondage E 50 traitant des immobilisations incorporelles en 1995 et sur l'exposé sondage E 54 traitant des avantages sociaux en 1997, après avoir participé aux travaux de la Fédération Européenne des Experts Comptables en 1994 et 1995 sur ce dernier sujet.

L'intérêt particulier marqué par le profession française pour ces sujets est dicté par deux considérations :

— les entreprises françaises sont celles, avec les entreprises britanniques, qui ont à leur actif le plus d'immobilisations incorporelles. En particulier les entreprises de luxe et alimentaires disposent de marques. Des règles de comptabilisation et d'évaluation ont été mises en place, et il y a lieu de s'assurer qu'elles ne seront pas complètement remises en cause par des normes internationales ;

— en matière de protection sociale et de retraites le régime général français était un système à cotisations définies. A ce titre les entreprises n'avaient comme obligation que de comptabiliser en charges les cotisations de l'année, et n'avaient aucun calcul actuariel à effectuer. L'évolution vers un régime de protection sociale à partir de fonds de pension, et donc d'un régime à prestations définies, conduira à des modifications sensibles des habitudes comptables et il faut donc dès à présent définir les règles du jeu qui s'appliqueront dès que les fonds de pension seront opérationnels.

Immobilisations incorporelles

Importance des immobilisations incorporelles

Une enquête publiée en 1996 sur les comptes consolidés 1995 des entreprises françaises (L'Information Financière, 100 groupes industriels et commerciaux, CPC Editeur) met en lumière le poids significatif des immobilisations incorporelles en France.

Pour les 30 groupes ayant les actifs incorporels nets les plus importants, le poids de ces actifs est le suivant :

Ecart d'acquisition	236 milliards Francs
Autres immobilisations incorporelles	170 milliards Francs
Soit un total de	406 milliards Francs

Cette somme représentait une moyenne de 15,3 % du total des bilans des groupes étudiés, avec un écart allant de 2 % à 46 %.

Il ne s'agit ici que des entreprises industrielles et commerciales. S'il fallait rajouter la part des établissements financiers et les sociétés d'assurance, les chiffres seraient nettement supérieurs.

Par rapport aux capitaux propres, le total des incorporels représentait :

De 0 à 10 % des capitaux propres pour	3 %	de la population observée
De 11 à 20 %	3 %	
De 21 à 50 %	27 %	
Plus de 51 %	67 %	

79

Les 170 milliards d'autres immobilisations incorporelles s'analysent de la manière suivante :

Marques	72 milliards
Parts de marché	25 milliards
Fonds commerciaux	25 milliards
Brevets et marques	2 milliards (décrits comme tels dans les comptes)

Sont également inscrites dans cette rubrique les immobilisations suivantes :

- titres de publication,
- films et droits audiovisuels,
- quotas de production...

Les politiques suivies par ces groupes en matière d'amortissement des immobilisations incorporelles sont diverses :

- une majorité des groupes amortit les fonds commerciaux, mais sur des durées réparties régulièrement entre 5 et 40 ans ;
- la moitié des groupes n'amortit pas ses marques, les autres le faisant sur une durée répartie régulièrement de 5 à 40 ans ;
- seul un groupe ayant déclaré des parts de marché déclare l'amortir ;

— les écarts d'acquisition sont amortis, sur des durées inférieures à 10 ans dans 9 % des cas, sur des durées de 11 à 20 ans dans 47 % des cas et sur des durées de 21 à 40 ans dans 44 % des cas.

Compte tenu de l'importance de ce poste, en valeur absolue comme en poids relatif, il est clair qu'une norme internationale reprenant les définitions (et donc les règles de comptabilisation) et les règles d'évaluation (en particulier l'amortissement) peut avoir des effets considérables sur la structure des bilans et le résultat des groupes français.

Problèmes relatifs à la définition

Définition donnée par le Plan comptable

Le Plan comptable général définit les immobilisations incorporelles comme des « immobilisations autres que corporelles » (PCG I.33) et les immobilisations comme des « éléments (corporels et incorporels) destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entreprise » et qui « ne se consomment pas au premier usage » (PCG I.32).

Les immobilisations incorporelles peuvent avoir fait l'objet d'une acquisition séparée ou avoir été créées en interne par l'entreprise, mais le plus souvent elles ont été acquises à l'occasion de regroupements d'entreprises, ce qui explique que les problèmes se posent davantage dans les comptes consolidés que dans les comptes sociaux.

Ainsi, dans la méthodologie de consolidation des comptes (PCG II.143-144), l'écart d'acquisition est défini comme le solde « non affecté » de l'écart de première consolidation (différence entre coût d'acquisition des titres et part de l'entreprise détentrice dans les capitaux propres) après imputation des « écarts d'évaluation afférents à certains éléments identifiables qui sont ainsi réestimés ».

Le Conseil National de la Comptabilité a été amené dans un avis du 15 janvier 1990 à préciser ce qu'il fallait entendre par éléments identifiables : il réaffirme la caractère résiduel de l'écart d'acquisition et demande la valorisation des « actifs incorporels qui ne seraient pas inscrits dans les comptes individuels de entités consolidées ». Il remarque que « des éléments sont considérés comme identifiables lorsque leur mode d'évaluation est défini avec une précision suffisante et qu'il est possible de suivre l'évolution dans le temps de leur valeur ». L'avis donne des exemples de ce que peuvent être de telles immobilisations : ainsi les « réseaux commerciaux, parts de marchés, fichiers... ».

L'objectif recherché par le C.N.C. a été d'accroître la lisibilité et la comparabilité des comptes consolidés. En effet, une fois affectés les écarts d'évaluation « traditionnels » (se rapportant aux actifs et passifs corporels et financiers), le solde non encore affecté de l'écart de première consolidation contenait à la fois un « fonds de commerce » créé par l'entreprise acquise et qui ne figurait pas dans ses livres, ainsi que le

surcoût que l'acquéreur acceptait de payer pour prendre le contrôle de l'entreprise. Si ce fonds de commerce pouvait être identifié et valorisé et comptabilisé séparément de l'écart d'acquisition (ou si ses principales composantes pouvaient l'être), le groupe pourrait avoir un suivi distinct et plus rigoureux de ses actifs.

Projet de définition de l'IASC

Contrairement à cette approche selon laquelle un actif incorporel est identifiable dès lors qu'il peut être évalué avec suffisamment de précision, l'IASC propose une définition où l'identifiabilité dépend de la possibilité qu'a l'entreprise de céder le bien séparément de l'activité dans laquelle il est employé. L'exposé-sondage E 50 précise que « un actif est séparable si une entreprise peut louer, vendre, échanger ou distribuer les avantages économiques futurs découlant d'autres ressources utilisées dans la même activité génératrice de profits. Si l'immobilisation incorporelle ne peut être cédée qu'en tant qu'élément d'une activité génératrice de profits à laquelle elle contribue, elle n'est pas séparable du fonds de commerce attaché à cette activité et, à moins qu'elle puisse être par ailleurs être identifiée (par référence à un droit juridique par exemple), elle n'est pas un actif identifiable » (paragraphe 14).

Ainsi, selon le projet de l'IASC, un élément incorporel est un actif identifiable s'il satisfait aux critères suivants :

- il est identifié par un droit juridique (propriété par exemple), le droit juridique étant par définition cessible ;
- dans le cas contraire, s'il n'est pas identifié par un droit juridique, l'entreprise doit pouvoir démontrer que cet élément peut être cédé séparément.

Cette définition, si elle était appliquée dans le contexte français, conduirait à déclasser tous les éléments qui ne satisfont pas au deuxième critère et qui n'auraient jamais dû être sortis de l'écart d'acquisition. Dans la liste des actifs incorporels recensés dans les comptes des groupes français, seuls les éléments bénéficiant d'une protection juridique pourraient satisfaire à la définition de l'IASC (ainsi les marques, mais aussi les titres de presse, les films et droits audiovisuels). Rempliraient également les conditions de l'IASC les fichiers commerciaux des sociétés de VPC (vente par correspondance), dans la mesure où, bien que non protégés juridiquement, ils sont cessibles (sous forme de location).

Par contre, les fonds commerciaux et les parts de marché ne bénéficient normalement pas de protection juridique et ne sont normalement pas cessibles. Ils ne peuvent pas remplir les conditions de comptabilisation comme actif incorporel distinct. Le seul cas où les conditions seraient remplies est celui des quotas agro-alimentaires (su-

cre ou lait) qui ne bénéficient pas de protection juridique mais sont négociables, donc cessibles séparément.

Réponse française à l'exposé de l'IASC

Dans ses commentaires à l'exposé-sondage et de manière générale, la profession comptable s'est étonnée d'une rigueur demandée aux préparateurs pour les immobilisations incorporelles supérieure à celle qui est requise pour les immobilisations corporelles, sans que des raisons soient avancées par l'IASC.

Elle regrette ensuite que les règles proposées en matière d'identification soient tant restrictives. Elle considère qu'une identification aussi large que possible des immobilisations incorporelles telle qu'elle est pratiquée en France décrit le mieux la réalité de l'entreprise et améliore l'information financière. Si l'utilisateur le souhaite, il peut opérer tous les regroupements qui lui paraîtraient opportuns. Dans le cas inverse, si la solution proposée par l'IASC devenait une norme, il n'aurait pas les éléments pour éclater l'écart et déterminer la véritable part résiduelle.

La notion de séparabilité apparaît contestable, car, appliquée dans toute sa rigueur, elle conduit à exclure des incorporels sur lesquels l'entreprise exerce un contrôle de fait qui leur assure une réelle valeur et pérennité en l'absence de droit.

82

La réponse signale une contradiction dans le projet. Si le but annoncé est d'établir une norme la plus proche possible de celle traitant des immobilisations corporelles, pourquoi avoir intégré dans le projet des critères qui ne figurent pas dans la norme sur les immobilisations corporelles, en particulier le critère de séparabilité, qui n'est pas exigé pour ces dernières qui sont pourtant identifiées dans les comptes. Elles ne génèrent pas toutes des flux de trésorerie opérationnels futurs identifiables et ne sont pas toujours cessibles en pratique.

Evolution prévisible

Les observations françaises n'ont pas été prises en compte par l'IASC et les dernières versions du projet maintiennent la définition fondée sur la séparabilité.

Pour des groupes français souhaitant appliquer les normes IASC, ceci signifierait l'obligation de reclasser en écart d'acquisition toutes les immobilisations incorporelles précédemment identifiées et qui ne présentent pas le critère de séparabilité, en premier lieu les parts de marché et les réseaux commerciaux. Néanmoins rien n'interdirait alors de fournir en annexe toute information jugée utile sur la détermination de l'écart d'acquisition, et donc sur ses principales composantes. L'information ne serait alors pas perdue.

Mais le problème de la distinction entre immobilisations incorporel-

les et écart d'acquisition va bien au delà d'une simple question de définition et de présentation. L'enjeu porte sur la question des évaluations ultérieures, et donc de l'amortissement ou non de l'actif. Compte tenu du montant des actifs incorporels inscrits aux bilans des sociétés françaises, l'enjeu est considérable.

Problèmes liés à l'évaluation ultérieure

Les règles françaises

Immobilisations incorporelles

La règle de base est inscrite dans l'alinéa 2 de l'article 12 du Code de commerce : « Pour les éléments d'actif immobilisé, les valeurs retenues dans l'inventaire doivent, s'il y a lieu, tenir compte des plans d'amortissement. »

Deux types d'immobilisations sont ainsi distingués :

— ceux pour lesquels l'entreprise établit un plan d'amortissement, c'est-à-dire, selon le Plan comptable général, ceux « dont le potentiel des services attendus s'amointrit normalement avec le temps, l'usage, le changement de technique ou toute autre cause, l'entreprise établit un plan d'amortissement le cas échéant révisable, dont l'application permet de calculer la valeur comptable nette de ce bien » (PCG II.8) ;

— les biens pour lesquels l'entreprise n'établit pas de plan d'amortissement. Selon le même article 12 alinéa 2 du Code de commerce : « si la valeur de l'actif devient inférieure à la valeur comptable cette dernière est ramenée à la valeur d'inventaire à la clôture de l'exercice, que la dépréciation soit définitive ou non ».

83

En ce qui concerne les immobilisations incorporelles, deux types d'actifs semblent ne pas devoir être amortis :

— le fonds de commerce et ses éléments constitutifs, lorsqu'ils bénéficient d'une protection juridique. Cette position résulte d'une décision du Conseil des Communautés. Il en va de même pour le droit au bail ;

— les marques, dont l'amortissement est exclu de la nomenclature du plan comptable. En effet, au compte 205 « Concessions et droits similaires, brevets, licences, marques, procédés, droits et valeurs similaires » correspond le compte d'amortissement 2805 « Concessions et droits similaires, brevets, licences, droits et valeurs similaires » et le compte de provision pour dépréciation 2905 « Marques, procédés, droits et valeurs similaires ».

Les raisons du non amortissement des marques sont les suivantes :

— la durée de vie d'une telle immobilisation est difficile à estimer.

Les marques peuvent avoir une durée de vie très longue, supérieure à cent ans. Le cas est même cité d'une marque de champagne de 250 ans. Dans de telles conditions il n'y a pas lieu de prévoir leur renouvellement

à une date donnée. Etablir dans de telles conditions un profil type de vie décrivant une réduction systématique et progressive de leur valeur, donc un plan d'amortissement est quasiment impossible ;

— il n'y a pas perte de valeur de l'actif.

Etant incorporel, le bien ne subit aucune usure physique du fait de son usage. Les conditions d'utilisation diffèrent donc sensiblement de celles d'une immobilisation corporelle. Par ailleurs, de manière à éviter des pertes de valeur, les entreprises engagent un montant important de dépenses d'entretien destinées à maintenir la valeur (par exemple actions publicitaires de notoriété).

Pratiquer un amortissement sur des actifs entretenus régulièrement et non destinés à être renouvelés dans un avenir immédiat conduirait donc à enregistrer deux fois la même charge et serait alors en contradiction avec la recherche de l'image fidèle.

Pour les autres immobilisations incorporelles comme les parts de marché, réseaux commerciaux et autres, identifiés à l'occasion de regroupements d'entreprises, un raisonnement similaire a été suivi et a conduit au non amortissement de tels actifs. L'actif est indispensable au fonctionnement de l'entreprise, son renouvellement n'est pas envisagé et des dépenses d'entretien sont engagées pour maintenir la valeur initiale de l'actif.

84

Pour tous ces biens ne faisant pas l'objet d'amortissement il y a par contre obligation de constituer une provision si la valeur de l'actif à la date d'inventaire devient inférieure à sa valeur initiale, c'est-à-dire si les dépenses d'entretien justifiant le non-amortissement n'ont pas été pratiquées ou ont été insuffisantes.

Ecart d'acquisition

La méthodologie de consolidation des comptes du Plan comptable général prévoit l'amortissement systématique de l'écart d'acquisition : « l'écart d'acquisition, s'il est positif, est amorti, sans exception, selon un plan d'amortissement, dont la durée doit refléter, aussi raisonnablement que possible, les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition » (PCG II.145).

Le Plan comptable par contre ne précise pas la durée à retenir pour calculer ce plan d'amortissement. Il convient alors de se rapporter aux dispositions contenues dans les Directives européennes.

L'article 30 de la 7e Directive indique que l'écart « est traité selon les règles établies par la Directive 78/660/CEE (4e Directive) applicables au poste fonds de commerce ». Ce dernier est traité dans la 4e Directive à l'article 37, qui impose un amortissement dans un délai maximal de 5 ans. Néanmoins, le deuxième alinéa de cet article prévoit que « les Etats membres peuvent autoriser des sociétés à amortir systématiquement leur fonds de commerce sur une période limitée supérieure à cinq ans à

condition que cette période n'excède pas la durée d'utilisation de cet actif, qu'elle soit mentionnée dans l'annexe et qu'elle soit dûment motivée ».

Cette faculté explique la dispersion des durées d'amortissement constatées dans l'enquête citée plus haut. En fait la durée de cinq ans n'est que très rarement retenue, la durée d'amortissement étant dans 91 % des cas supérieure à 10 ans, reflétant généralement la durée d'utilisation de la participation.

Cette politique d'amortissement peut néanmoins apparaître contradictoire avec la volonté affichée de réduire cet écart à une valeur résiduelle après affectation des éléments identifiables. S'il n'est plus que résiduel, il devrait être alors amorti sur une durée courte (donc cinq ans), ce qui n'a pas été le cas.

Le projet E 50 de l'IASC

Dans la première version soumise à commentaires, l'IASC proposait deux traitements :

- un traitement préférentiel (« benchmark »), prévoyant un amortissement systématique des immobilisations incorporelles sur la totalité de leur valeur initiale ;
- un autre traitement autorisé, prévoyant une réévaluation systématique, et s'appuyant sur des valeurs de marché.

L'« autre traitement autorisé » semble difficile à mettre en oeuvre : les conditions mises à la définition d'un marché sont très strictes et par ailleurs il semble contradictoire avec les Directives européennes. Seul sera examiné par la suite le traitement préférentiel.

L'IASC justifie l'amortissement systématique par le fait qu'un actif est un potentiel de flux économiques futurs. Lorsque ces flux économiques sont consommés, le reflet de cette consommation doit se traduire dans les comptes sous forme d'une diminution de valeur.

La durée de vie proposée était la durée la plus courte entre :

- la durée d'utilisation du bien, ou
- 20 ans à compter de l'utilisation initiale.

Ce butoir de 20 ans pouvait être dépassé si l'immobilisation incorporelle était inséparable d'une immobilisation corporelle spécifique ayant pour sa part une durée de vie supérieure à 20 ans, ou s'il existait un marché secondaire actif pour ce type d'immobilisation.

Cette durée maximale de 20 ans a été retenue car l'IASC considère que dans de nombreux cas la durée de vie est inférieure et que l'horizon prévisionnel des entreprises dépasse rarement cette durée. Au delà les projections de flux économiques futurs qui pourraient être faites ne sont vraisemblablement pas fiables et donc, sauf cas exceptionnels il faudra se cantonner à cette durée. Il faut noter dès à présent l'incohérence de ces

dispositions avec celles contenues dans d'autres normes existantes sur des sujets voisins. Ainsi, en matière d'écart d'acquisition, la norme IAS 22 Regroupements d'entreprises prévoit une durée plus courte : cinq ans sauf si une durée plus longue peut être justifiée, qui ne peut en tout cas excéder 20 ans. De même la norme IAS 9 Frais de recherche et développement impose un maximum de 5 ans pour l'amortissement d'une catégorie particulière d'immobilisations incorporelles, les frais de développement immobilisés.

Un dernier postulat posé par l'IASC est que en principe la valeur résiduelle d'une immobilisation incorporelle est nulle et que par conséquent l'amortissement doit porter sur la valeur initiale totale du bien. Si un prix de cession peut être déterminé de façon fiable, ce dernier doit être retenu, mais les conditions posées par l'IASC pour la fiabilité de ce prix sont telles qu'elles ne seraient que très rarement réunies.

Dans une approche fondée sur la consommation d'avantages économiques futurs et non patrimoniale, l'IASC ne peut pas envisager que la valeur de l'actif incorporel puisse être maintenue par des dépenses d'entretien. Le projet ne prévoit donc pas qu'en contrepartie de l'amortissement systématique les dépenses postérieures puissent être immobilisées pour maintenir le bien à sa valeur. Pour l'IASC ces dépenses ne peuvent être immobilisées que s'il est probable que des avantages économiques futurs supérieurs au niveau de performance initialement évalué du bien existant bénéficieront à l'entreprise.

Réponse française à l'exposé de l'IASC

La plupart des propositions de l'IASC ont été réfutées. La réponse française a critiqué l'arbitraire des hypothèses retenues et les insuffisances dans l'analyse de la véritable nature des immobilisations incorporelles

Le projet ne permet pas de prendre correctement en compte l'existence d'actifs dont la durée de vie est indéfinie. Pour ce type d'actifs l'amortissement n'est pas une méthode pertinente, comme il l'a été démontré plus haut, car il n'y a normalement pas perte de valeur. Par contre, si tel était le cas, une dépréciation (si cette perte n'était que temporaire) ou un amortissement exceptionnel (si elle est définitive) devrait être constaté. La réponse proposait donc que l'IASC développe sous forme de norme une méthode de mesure de l'amoindrissement de valeur des actifs (« impairment »). L'amoindrissement serait obtenu par comparaison entre les avantages futurs attendus du bien et sa valeur nette comptable, et serait appliqué de façon systématique, que le bien soit amortissable ou non.

Les conditions fixées pour la mesure d'une valeur résiduelle différente de zéro sont trop strictes. Si la référence à un marché secondaire

actif semble à première vue une disposition assez libérale, les critères donnés à ce marché, qui devrait être quasiment un marché organisé, à liquidité assurée et avec cotation publique, font que dans la pratique il n'existe pratiquement jamais. Une contre-proposition était faite, proposant de déterminer une valeur résiduelle à partir de l'existence de transactions significatives portant sur des actifs similaires ou de modèles d'évaluation reconnus fondés sur des chiffres d'affaires ou des flux de trésorerie.

Les rédacteurs de la réponse ont aussi souhaité qu'aucune limitation ne soit fixée à la durée de vie d'une immobilisation incorporelle non amortissable. Limiter à 20 ans n'a pour eux pas de sens. En effet dans de nombreux cas, si le projet devrait être appliqué de nombreux biens se trouveraient alors amortis sur une durée plus courte que leur durée de vie réelle. En particulier il semble que ce projet ne permette pas de traiter les droits incorporels constitués par des concessions ou plus généralement des délégations de service public, dont la durée de vie excède souvent 20 années.

Enfin, la réponse a signalé la différence de traitement avec celui de l'écart d'acquisition tel qu'il est défini dans la norme IAS 22 Regroupements d'entreprise et attire l'attention de l'IASC sur les risques d'arbitrage pouvant résulter de telles différences.

87

Evolution prévisible

Les réponses faites à l'IASC ont été particulièrement critiques et ont conduit cette dernière à revoir très profondément son projet sur les immobilisations incorporelles. A ce jour les principales options retenues par l'IASC, qui seront publiées dans le 2^e semestre 1997, sont les suivantes :

— Maintien du principe d'amortissement systématique

Dans la mesure où un élément de bilan est défini par les avantages économiques futurs qu'il génère, il fallait maintenir la notion de consommation de ces avantages sous forme d'amortissement. L'IASC ne peut pas modifier un argumentaire qui s'appuie sur son cadre conceptuel. Mais elle desserre sa position sur d'autres aspects.

— Suppression de la limite de 20 ans

La dernière version du projet de norme pose comme principe qu'un actif incorporel doit être amorti sur la meilleure estimation de sa durée de vie. L'IASC précise quand même qu'il existe une présomption réfutable que la durée de vie ne peut excéder cinq ans lorsque l'actif est créé par l'entreprise et vingt ans dans les autres cas. Cette dernière affirmation apparaît surtout formelle. Elle semble avoir pour objet de rendre nécessaire la mention dans l'annexe de la justification du choix d'une durée supérieure à 5 ou 20 ans.

— *Projet de norme sur l'amointrissement de valeur*

L'IASC va publier fin mai 1997 un exposé-sondage sur la mesure de l'amointrissement de valeur des actifs immobilisés. Selon le projet, les entreprises doivent à chaque clôture de compte :

- d'abord examiner à partir d'indicateurs s'il y a lieu de pratiquer le test d'amointrissement de valeur ;
- si les indicateurs sont positifs, l'entreprise pratiquera le test : elle déterminera le montant recouvrable de l'actif à partir des flux futurs de trésorerie actualisés et constituera une provision si ce montant est inférieur à la valeur comptable nette ;
- pour les écarts d'acquisition et les immobilisations incorporelles amorties au-delà de 20 ans le test annuel est obligatoire et sera appliqué sans passer par la phase d'examen des indicateurs.

— *Harmonisation des normes traitant de sujets voisins*

La norme IAS 9 Frais de recherche et développement sera fusionnée avec la nouvelle norme sur les immobilisations incorporelles (leur amortissement se faisant sur une période de 5 ans, tout comme les immobilisations créées). Des modifications seront apportées aux conditions d'amortissement de l'écart d'acquisition. Le nouveau projet s'aligne sur la règle applicable aux immobilisations incorporelles : un écart d'acquisition doit être amorti sur la meilleure estimation de sa durée de vie. L'IASC précise également qu'il existe une présomption réfutable que la durée de vie ne peut excéder vingt ans. Ainsi toute possibilité d'arbitrage entre un classement en immobilisation incorporelle ou écart d'acquisition n'a désormais plus de sens.

88

Commentaires généraux

Dans le cadre des normes qui seront publiées cette année les groupes français qui souhaiteront se conformer au référentiel IASC en matière d'immobilisations incorporelles :

— devront amortir désormais toutes les immobilisations incorporelles. Ceci aura bien sûr un impact sur le compte de résultat, mais comme la possibilité est ouverte pour une durée d'amortissement longue, l'effet sera limité ;

— pourront amortir l'écart d'acquisition également sur des durées longues : ceci pourrait constituer un équilibre entre des éléments identifiés de fonds de commerce précédemment non amortis (parts de marché, réseaux commerciaux) qui ne pourront désormais plus être identifiés au niveau du bilan, et la part résiduelle de l'écart qui devrait en toute logique faire l'objet d'un amortissement sur une durée courte ;

— devront, si elles ont retenu des durées de vie longues (ce qui devrait être généralement le cas) pratiquer systématiquement un test

d'amointrissement de valeur. Ce dernier point, qui faisait partie des souhaits exprimés dans la réponse française au premier exposé-sondage, est en fait la méthodologie nécessaire pour la mise en oeuvre des obligations de l'article 8 alinéa 2 du Code de commerce : « [toute personne physique ou morale] doit contrôler par inventaire, au moins tous les douze mois, l'existence et la valeur des éléments actifs et passifs du patrimoine de l'entreprise ». Mais est susceptible de poser problème une variation du taux retenu pour l'actualisation des flux futurs de trésorerie d'un exercice à un autre.

En résumé les deux nouvelles normes apportent un principe nouveau, l'amortissement systématique des immobilisations incorporelles, mais avec une certaine souplesse d'utilisation qui permettrait aux groupes français d'augmenter de façon modérée leur charge d'amortissement. Elles diffèrent sur ce point du référentiel français, mais cette différence va dans un sens d'une plus grande prudence et leur homologation par le futur Comité de Réglementation Comptable ne devrait pas poser de difficulté.

Pensions

Lorsqu'elles atteignent l'âge de la retraite, les personnes exerçant une activité salariée ou indépendante ont droit à une ou plusieurs prestations de retraite. L'analyse qui suit ne traite que des prestations de retraite versées aux salariés de l'industrie, du commerce et des services.

89

Système actuel

Le système français de retraites comprend essentiellement des régimes obligatoires auxquels s'ajoutent (et s'ajouteront de plus en plus) des régimes facultatifs :

Régimes obligatoires

Au régime général de la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse (CNAV) viennent s'ajouter les régimes complémentaires : ARRCO (Association des Régimes de Retraite Complémentaire) et AGIRC (Association Générale des Institutions de Retraite des Cadres).

Régimes facultatifs

Les régimes de retraite obligatoires pouvant s'avérer insuffisants, des systèmes complémentaires peuvent être mis en place dans le cadre de l'entreprise. Le plus pratiqué est actuellement celui des régimes supplémentaires de retraite (ou « surcomplémentaires »), mais d'autres peuvent être envisagés : en particulier assurance vie, épargne salariale, ou fonds de pension qui permettraient à la fois :

— de faire bénéficier tous les actifs d'un complément de retraite financé par capitalisation, compte tenu de la dégradation inéluctable et

déjà entamée du rendement des régimes de retraite obligatoire par répartition ;

— d'aider le financement de l'économie par la constitution d'une épargne à long terme.

Dans les régimes obligatoires, les avantages payés aux retraités au cours d'un exercice sont financés par les cotisations versées au régime par les employeurs et les employés au cours du même exercice (régimes par répartition). L'employeur n'a que l'obligation de payer les cotisations dues pour chaque exercice. De tels régimes sont appelés régimes à cotisations définies.

Les régimes supplémentaires peuvent prendre la forme :

— de régimes à cotisations définies dans lesquels les obligations des entreprises ne portent que sur le paiement des cotisations, et

— de régimes à prestations définies, consistant à garantir, au moment du départ en retraite, une pension dont le montant est conventionnellement prédéterminé.

Engagement comptable

Jusqu'à ces derniers temps les entreprises françaises étaient peu préoccupées par l'incidence comptable des engagements de retraite. Ce n'était pas un sujet crucial pour la grande majorité des entreprises françaises dans la mesure où elles cotisaient seulement aux régimes obligatoires : elles n'avaient alors pour obligation que de constater en charges les cotisations dues au titre de l'exercice.

Les régimes à prestations définies n'étaient connus que de quelques grands groupes ayant mis en place des régimes surcomplémentaires pour leurs cadres supérieurs ou disposant de filiales dans des pays étrangers où la forme habituelle de régimes de retraite était le régime à prestations définies.

Les entreprises avaient par contre une obligation à long terme vis-à-vis de leurs salariés : l'indemnité de départ en retraite, telle qu'elle résulte de l'accord national interprofessionnel du 10 décembre 1977, due dès lors que le salarié quitte volontairement l'entreprise pour faire valoir son droit à la retraite et calculée en fonction de l'ancienneté du salarié. Une telle indemnité est assimilable à un régime à prestations définies.

Une telle obligation aurait dû normalement se traduire dans les comptes des entreprises par une provision pour charges, qui est d'ailleurs prévue par le Plan Comptable Général sous la numérotation 153. Mais les dispositions de l'alinéa 2 bis de l'article 9 du Code de commerce introduit par la loi du 11 juillet 1985 autorisent un traitement spécifique et dérogatoire de cette obligation en précisant que « le montant des engagements de l'entreprise en matière de pension, de compléments de

retraite, d'indemnité et 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. Par ailleurs, les entreprises peuvent décider d'inscrire au bilan, sous forme de provision, le montant correspondant à tout ou partie de ces engagements. »

Même si l'Ordre des Experts comptables se prononçait en faveur de l'inscription au bilan de cet engagement, dans le préambule d'avril 1985 à sa recommandation n° 16 sur la comptabilisation des obligations de retraite et avantages assimilés dans les comptes annuels de l'employeur, la non déductibilité fiscale d'une telle provision conduisait la majorité des entreprises à se contenter de fournir simplement une information sommaire en annexe. L'information pouvait même être omise, quand elle était jugée non significative.

Calcul de l'engagement

Si des fonds de pension se mettent en place en France, il est nécessaire de rappeler quel est le traitement comptable qui leur est applicable et quelles sont les difficultés qu'il soulève.

L'engagement d'une entreprise au titre d'un régime à prestations définies est déterminé comme suit :

— valeur actuelle des engagements au titre des prestations définies à la date de la clôture ;

— plus coût des services passés ;

— plus ou moins gains et pertes actuariels.

De la somme ainsi obtenue il y a lieu de déduire la valeur de marché à la date de clôture des actifs du régime sur lequel les prélèvements au titre des retraites doivent être effectué (si un régime a été financé à cet effet).

L'IASC, dans son projet E 54 destiné à modifier la norme IAS 19 Coût des prestations de retraites, a analysé chaque composante de l'engagement et a fait ressortir les points sur lesquels les opinions des professionnels comptables pourraient diverger. Les principales interrogations que les rédacteurs de la réponse française ont eu à examiner sont décrites ci-après.

Valeur actuelle des engagements

Si un accord semble obtenu sur la nécessité de retenir des hypothèses actuarielles neutres et mutuellement compatibles, le taux à retenir pour l'actualisation suscite des interrogations. Doit-il être sans risque ou doit-il tenir compte d'un facteur de risque ?

L'engagement vis-à-vis des salariés est incontournable et ne doit pas être biaisé par la nature de l'activité de l'entreprise ou par la politique suivie en matière de gestion des actifs du régime. Il est donc nécessaire

de retenir un taux sans risque, qui peut être celui des obligations d'entreprise à taux fixe et de premier ordre, ou celui des obligations d'Etat.

Pour certains par contre, lorsqu'un régime a été mis en place et qu'il existe des actifs en face de l'engagement, une relation doit exister entre le taux retenu pour l'actualisation de l'engagement et le rendement des actifs.

Il est clair que retenir un taux à risque pour actualiser l'engagement donne à ce montant actualisé une valeur plus basse que celle obtenue avec un taux sans risque.

L'IASC a retenu l'approche « taux sans risque ». Cette position a été approuvée par les rédacteurs de la réponse française qui ont estimé qu'un facteur risque était déjà inclus dans l'évaluation de l'engagement et qu'il ne convenait pas de le reprendre une seconde fois par le biais de l'actualisation.

Coût des services passés

Par coût des services passés on entend la valeur actualisée des engagements au titre des services rendus au cours des exercices antérieurs et résultant de l'introduction ou d'améliorations apportées au cours de la période au régime des retraites. Cet ajustement s'applique à la fois aux droits du personnel en activité qu'à ceux du personnel retraité.

Les interrogations portent sur le mode de prise en charge dans le compte de résultat de cette charge.

Pour les droits du personnel retraité l'accord est unanime pour une comptabilisation immédiate lors de l'introduction du régime ou de son amélioration. Pour ce type de personnel la dette est certaine. Par contre deux solutions sont envisageables pour le traitement des droits du personnel en activité :

— comptabilisation immédiate en charge de la totalité de l'engagement, ou

— étalement linéaire de la charge sur la durée moyenne d'activité résiduelle du personnel en activité.

L'étalement de la charge trouve sa justification dans le fait que les droits à prestations nouvelles ou améliorées dont bénéficiera le personnel ont été accordés en contrepartie des services qu'il rendra au cours des exercices futurs. Il s'agit donc de charges à répartir sur plusieurs exercices. Cette solution est celle qui a été défendue dans la réponse française à l'exposé-sondage de l'IASC.

Gains et pertes actuariels

Par gains et pertes actuariels on entend deux types d'ajustements :

— ceux liés à l'expérience, c'est-à-dire l'écart entre les hypothèses actuarielles qui avaient été retenues précédemment et ce qui s'est effectivement produit ;

— les effets des modifications des hypothèses actuarielles.

Les causes de ces gains et pertes actuariels sont diverses. Elles concernent principalement les hypothèses retenues pour les taux de rotation du personnel, du taux des départs en retraite anticipée, des taux de mortalité ou d'augmentation des salaires. Ces gains et pertes peuvent également provenir des taux d'évaluation retenus pour les taux d'actualisation, et, lorsque des actifs ont été placés dans un régime pour faire face aux obligations, de la différence entre le rendement effectif des actifs et le rendement escompté.

Ces gains et pertes actuarielles devraient être comptabilisés en produits ou en charge dans l'exercice au cours duquel ils ont été constatés. Néanmoins le degré d'incertitude attaché aux hypothèses retenues et l'insuffisance de fiabilité sur l'estimation de l'évolution de l'engagement peuvent conduire à s'interroger sur le degré de réalisation de ces gains et pertes. De ceci découle l'idée d'un niveau « acceptable » de variation à l'intérieur duquel les gains et pertes actuariels ne seraient pas comptabilisés. Si ce niveau venait à être dépassé, seule la part excédentaire serait enregistrée en résultat. Ce niveau de variation est appelé « corridor » et est généralement fixé en pourcentage de la valeur la plus grande : engagement au titre des prestations définies et valeur de marché des actifs.

L'IASC a proposé un pourcentage de 10 % pour ce corridor. Dans leurs réflexions, les rédacteurs français ont noté que ce dispositif du corridor était en contradiction avec le cadre conceptuel de l'IASC et en particulier avec les conditions de comptabilisation d'un produit ou d'une charge. Les conditions sont remplies ou ne le sont pas, et il n'y a pas de solution médiane. Néanmoins imposer la comptabilisation immédiate de ces ajustements pourrait avoir comme conséquence un fort accroissement de la volatilité des résultats des entreprises et serait préjudiciable à une information financière de qualité. La réponse française acceptait donc le principe du corridor, tout en s'interrogeant sur la pertinence du seuil de 10 % fixé et qui semblait, à la lumière de l'expérience des rédacteurs, à la fois arbitraire et trop bas. Elle proposait donc que le seuil soit relevé à 20 %, ou que sinon soit appliqué un traitement pour l'excédent au-delà de 10 % analogue à celui proposé pour le coût des services passés, un étalement sur la durée moyenne d'activité résiduelle du personnel en activité.

93

Commentaires généraux

En matière de comptabilisation des engagements à retraite, le principal problème doctrinal est de concilier un ensemble de principes généraux (prise en compte de produits et charges) avec le souci de ne pas créer des phénomènes perturbateurs sur les marchés financiers liés à

une trop grande volatilité des résultats des entreprises. Néanmoins une solution acceptable par tous a de bonnes chances d'être atteinte.

Le problème comptable posé en France par la montée en puissance de systèmes à prestations définies posera d'abord de nature pédagogique, tant chez les responsables d'entreprises que les préparateurs et réviseurs des états financiers. Etant donné la complexité des informations à traiter et des hypothèses à retenir, l'assistance d'un actuaire sera le plus souvent nécessaire.

Enfin, pour sensibiliser les responsables d'entreprises sur la question des retraites, une modification de la loi serait utile. En particulier l'alinéa 2 bis de l'article 9 du Code de commerce pourrait être supprimé, car le fait de poser en principe la non-comptabilisation des engagements tout en permettant la constitution d'une provision à ce titre va à l'encontre des règles internationalement reconnues et pénalise de ce fait les entreprises françaises.

Les deux questions examinées plus haut concernent des cas spécifiques :

- dans un premier cas des pratiques retenues depuis plusieurs années étaient contredites par un projet de norme internationale ...
- dans un second cas de nouvelles pratiques doivent être développées en France en l'absence d'antériorité.

Malgré la complexité des problèmes et des positions à priori totalement opposées, des solutions satisfaisant les parties ont pu être obtenues. Mais ceci l'a été au prix de compromis.

Ceci a mis en lumière la nécessité de réexaminer la notion de résultat, réalisé ou non, et de déterminer comment peuvent varier les capitaux propres.

Ces interrogations sont le coeur des prochains travaux de l'IASC et de la réponse qui y sera apportée par cet organisme dépendra la crédibilité du référentiel comptable qu'il a élaboré.