UNE MISE AU POINT CONCERNANT LES INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS (NORMES IFRS)

Par Philippe DANJOU, Membre du Board de l'International Accounting Standards Board

1er Février 2013

Remarque liminaire

Les normes comptables internationales, dites IFRS, font l'objet de critiques importantes en ce moment sur la Place parisienne, en particulier de la part du président de l'Autorité des Normes Comptables (ANC), comme en témoigne l'abondance d'articles de presse publiés sur ce sujet. Dans ce contexte singulier et, de mon point de vue, largement propre à notre pays, je souhaite revenir sur quelques-unes des critiques récurrentes subies par le référentiel international. Un dirigeant d'entreprise cotée, un administrateur, qui rendent compte en suivant le référentiel IFRS, un créancier, un gérant de portefeuille, un actionnaire individuel, ou encore un salarié (éventuellement actionnaire), s'interrogent de façon légitime sur ce qui se passe en France dans le domaine comptable. Ils ont le droit – et l'obligation morale – d'en savoir plus et de recevoir un éclairage provenant directement de quelqu'un[1] qui participe à l'établissement des IFRS.

Parfois, les critiques émanent de commentateurs peu avertis des questions comptables, et la présente note pourra, je l'espère, les éclairer. J'ai donc pris l'option de placer mon propos sur le terrain technique, sans entrer toutefois dans des détails inutiles, car il faut rétablir la vérité sur le contenu des IFRS si l'on veut avoir un débat constructif.

D'autres critiques émanent de professionnels de la comptabilité. Dans bien des cas, leurs affirmations, soit révèlent une inexcusable méconnaissance de la réalité des Normes IFRS, soit témoignent d'une volonté délibérée de désinformer le public, dans un but qui mériterait d'être explicité. En effet, à ma connaissance, le G20 continue à insister auprès de l'IASB pour qu'il travaille activement en vue de créer une seule norme comptable mondiale de qualité, et la Commission européenne s'est vu confirmer par les Ministres, lors du sommet ECOFIN du 13 Novembre 2012, qu'il n'était pas question de revenir sur la décision d'adopter les IFRS, prise en 2002. Dès lors, l'incohérence de certaines prises de position avec ces objectifs adoptés au plus haut niveau, y compris par la République Française, pose un sérieux problème et affecte la crédibilité de notre pays dans les enceintes internationales, notamment celles ou se déroule le travail de normalisation. Les normes IFRS, qui sont juridiquement des Règlements européens, constituent pour les sociétés cotées françaises, la loi de la République ; l'application de celle-ci est vérifiée par leurs commissaires aux comptes, sous le contrôle de l'AMF et le cas échéant, sanctionnée par la Commission des Sanctions de l'AMF. L'émetteur soucieux de légalité ne peut donc qu'être troublé par une hostilité quasiment de principe affichée par l'ANC.

Par commodité pour le lecteur, j'ai rédigé cette note en répondant aux dix critiques qui me semblent être le plus souvent formulées en France. Il voudra bien excuser le fait que certaines réponses peuvent se recouvrir partiellement, ce qui s'explique par l'interaction entre certains de ces problèmes. Enfin, j'ai délibérément limité le champ de cette note aux questions techniques, sans méconnaitre que des questions importantes existent sur les voies et moyens à suivre pour atteindre les objectifs assignés à l'IASB et à son homologue américain le FASB, ainsi exprimés à l'issue du sommet du G20 de Washington en 2008[2] :

---

[1] Le lecteur pourra estimer que je ne suis pas indépendant de l'IASB, et que je suis par conséquent non objectif dans mes appréciations. Peu importe, je le laisse comparer mes arguments avec ceux avancés par les critiques, et libre ensuite de demander l'avis d'experts tiers pour fonder son jugement. L'essentiel, pour moi, est de pouvoir donner un maximum d'éléments pour assainir le débat. Quand à mon indépendance, je ne représente aucun groupe d'intérêts, n'ai d'attache avec quiconque en dehors de la Fondation IFRS, et ne suis pas intéressé financièrement au succès du projet IFRS. Je per0çois uniquement un salaire fixe, qui reflète les conditions du marché pour un expert en comptabilité.

[2] http://canadainternational.gc.ca/g20/summit-sommet/g20/declaration_111508.aspx?lang=fra&view=d

« Accroître la transparence et la reddition de comptes :

- Les principaux organismes du monde chargés des normes comptables doivent travailler de façon intensive en vue de réaliser l'objectif qui vise à créer une seule norme mondiale de qualité.
- Les organismes de réglementation, les organismes de surveillance et les normalisateurs en comptabilité doivent, s'il y a lieu, travailler ensemble ainsi qu'avec le secteur privé sur une base permanente pour assurer l'application et l'exécution constantes de normes comptables de qualité.
- Les principaux organismes du monde chargés des normes comptables doivent travailler à améliorer les directives relatives à l'évaluation des titres, en tenant compte de l'évaluation des produits complexes non liquides, surtout en période de crise.
- Les normalisateurs en comptabilité doivent faire avancer leurs travaux de manière importante afin de corriger les lacunes observées dans les normes de comptabilité et de divulgation pour les véhicules hors bilan.
- Les organismes de réglementation et les normalisateurs en comptabilité doivent renforcer les exigences de divulgation des instruments financiers complexes des entreprises aux participants aux marchés.
- En vue de promouvoir la stabilité financière, la gouvernance de l'organisme international chargé d'établir les normes comptables doit être renforcée, grâce notamment à l'examen de ses membres, et ce, afin d'assurer la transparence et la responsabilisation ainsi que d'établir une bonne relation entre cet organisme indépendant et les autorités compétentes. »

Cette déclaration de 2008 est toujours d'actualité : le G20 n'a en rien modifié ses directives dans le domaine comptable. Le lecteur trouvera sur le site web de la Fondation IFRS[3] un document, mis à jour régulièrement, qui expose par le détail les actions entreprises par l'IASB en réponse au rapport du G20 « Déclaration en vue du renforcement du système financier » publié le 2 avril 2009 à l'issue du sommet de Londres. Dans une large mesure, les compléments et amendements apportés aux IFRS depuis 2009 répondent au plan de route fixé par le G20. Mais le monde change constamment. De nouveaux problèmes économiques apparaissent périodiquement, qui imposent de revoir les normes. Aucun référentiel comptable ne peut jamais être considéré comme parfait et « achevé ». Il en va de même des IFRS. Certains chantiers importants ne sont pas encore achevés, notamment parce qu'il est compliqué d'assurer à la fois la convergence avec les normes américaines et la prise en compte des besoins des différentes économies de la planète, auxquelles s'adressent des normes internationales. Je ne nierai donc pas que certains problèmes doivent encore être réglés, que les IFRS sont encore perfectibles. Mais la stabilité absolue du référentiel, réclamée par certains, est un rêve impossible.

Regardons avec réalisme ce qui existe aujourd'hui, et mesurons le chemin parcouru en dix ans. Plus de 100 juridictions requièrent ou autorisent l'application du référentiel IFRS pour la communication financière. Les deux tiers des pays du G20 l'ont adopté. Ceux qui ne l'ont pas encore adopté (USA, Japon, Inde…) permettent aux émetteurs étrangers d'y recourir pour accéder à leur marché financier national. Le Japon et l'Inde permettent à leurs sociétés cotées de communiquer en IFRS. Environ la moitié des sociétés de la liste des *Global 500* du magazine Fortune communiquent en IFRS, et ce nombre augmente chaque année.

Les questions liées au fait que l'IASB soit un organisme de droit privé, à la gouvernance de la Fondation IFRS et du Board de l'IASB, ainsi que celles concernant les relations entre l'IASB et les normalisateurs comptables régionaux ou nationaux, sont la prérogative des Trustees de la Fondation et je laisse le soin au Trustee français, Michel PRADA, par ailleurs président du Conseil des

[3] http://www.ifrs.org/Alerts/Governance/Documents/Response-to-G20-conclusions-October-2011.pdf

Trustees, d'y répondre. Je signale cependant que la gouvernance de la Fondation IFRS a été revue au début de l'année 2012 par le « Monitoring Board[4] » composé des principales autorités mondiales de régulation de marché, qui en assure la supervision.

[4] http://www.iosco.org/monitoring_board/

REPONSE A DIX CRITIQUES FREQUENTES DES NORMES IFRS

Nous examinerons les dix affirmations ci-dessous, qui nous paraissent infondées ou formulées de façon excessive par les commentateurs français :

- Les IFRS pratiquent une « juste valeur » généralisée (page 9)
- Les normes IFRS ont pour objectif de refléter la valeur financière globale de l'entreprise (page 11)
- Les IFRS nient le concept de prudence comptable (page 12)
- Les IFRS donnent une prééminence à la réalité économique sur l'apparence juridique (page 14)
- Avec les comptes en IFRS, les dirigeants ne s'y retrouvent pas (page 15)
- Les comptes IFRS ne reflètent pas le « business model » (page 17)
- Le traitement des rapprochements d'entreprises est aberrant (page 19)
- Les instruments financiers seront bientôt en « *full fair value* » ce qui accroitra la volatilité des résultats (page 21)
- La « juste valeur » se définit toujours comme une « valeur de marché » même quand les marchés sont illiquides (page 23)
- Les IFRS créent une volatilité comptable qui ne reflète pas la réalité économique (page 24)

AVERTISSEMENT

Les opinions exprimées dans cette note sont les opinions personnelles de l'auteur. Elles ne sauraient être comprises comme présentant un point de vue officiel de l'IASB ou de ses collaborateurs.

RESUME DES REPONSES APPORTEES

- **Les IFRS pratiquent une « juste valeur » généralisée**

Les IFRS ne requièrent pas, et n'envisagent pas de requérir, que tous les actifs et passifs soient évalués à la juste valeur. Le Board de l'IASB a clairement confirmé sa préférence pour un système mixte, combinant mesures à la juste valeur et mesures au coût historique amorti, en fonction du « business model » de l'entreprise et de la probabilité de réaliser les cash flows afférents aux actifs et passifs par voie d'exploitation ou de cession. Il en va de même pour l'évaluation des instruments financiers. Un « modèle mixte » existait dans IAS 39 depuis 1989 : il sera maintenu dans la nouvelle norme IFRS9.

- **Les normes IFRS ont pour objectif de refléter la valeur financière globale de l'entreprise**

Le recours (limité) dans les normes IFRS à une mesure comptable de certains actifs ou passifs à la juste valeur est souvent confondu avec une prétendue volonté de refléter dans les capitaux propres comptables la valeur financière globale de l'entreprise. De plus, les IFRS ne permettant pas d'inscrire à l'actif du bilan les actifs incorporels générés en interne par les activités de l'entreprise, toute volonté de refléter dans les comptes la valeur globale de l'entreprise serait vouée à l'échec. La seule situation dans laquelle une entreprise apparaît pour sa valeur vénale est quand elle est acquise par une autre, qui va la consolider dans ses comptes.

- **Les IFRS nient le concept de prudence comptable**

S'agissant d'informations financières, les transactions et évènements économiques doivent être reflétés dans les comptes avec un souci de neutralité, sans privilégier un « principe de prudence » qui consisterait, en réalité, à mettre en œuvre un biais négatif systématique de mesure et à constituer des réserves occultes, en sous-estimant les résultats d'une période, pour ensuite surévaluer ceux d'une période ultérieure. Le rôle des IFRS n'est pas d'être un instrument de régulation économique, au-delà d'assurer la transparence financière qui est une condition de bon fonctionnement des marchés. Toutefois, la prudence reste en pratique très largement présente dans les différentes normes IFRS, et elles sont, dans plusieurs domaines, plus prudentes que les normes françaises.

- **Les IFRS donnent une prééminence à la réalité économique sur l'apparence juridique**

Les normes ne nient pas l'importance de l'environnement juridique de l'entreprise, notamment l'interprétation que des tribunaux seront susceptibles de faire des engagements contractuels. Les IFRS sont fondés sur des principes et doivent s'adapter à un environnement international qui ne saurait prendre en compte toute les spécificités des droits nationaux. Ils privilégient l'analyse de la réalité économique des engagements, afin de fournir une vision complète et pertinente des risques et avantages auxquels l'entreprise est confrontée, ce qui les amène parfois à dépasser l'apparence juridique d'une transaction.

- **Avec les comptes en IFRS, les dirigeants ne s'y retrouvent pas**

Le champ de la normalisation par l'IASB concerne les informations relatives à la situation financière et aux résultats publiés périodiquement par une entreprise faisant appel public à l'épargne. Le Cadre Conceptuel des IFRS identifie les destinataires principaux de l'information financière (les apporteurs de capitaux externes à l'entreprise, tels que les actionnaires, les créanciers) et le type de décisions économiques qu'elle doit leur permettre de prendre. De manière plus générale, il prend en compte les personnes extérieures à l'entreprise qui n'ont pas accès aux données internes: l'information financière est ainsi utile aux clients, aux fournisseurs et aux salariés. Il ne s'agit donc pas d'une information à usage principalement des dirigeants qui ont accès, autant qu'ils le souhaitent, à des informations provenant du *reporting* de gestion interne. Les régulateurs prudentiels imposent des *reportings* spécifiques en fonction de leurs besoins. Les autorités fiscales ne se préoccupent pas des comptes consolidés. La détermination du résultat fiscal et du dividende distribuable restent associées aux comptes individuels, généralement établis selon les règles comptables nationales.
Il est exact que la coexistence de ces référentiels comptables, prudentiels et fiscaux différents est un facteur de complexité, mais l'IASB n'en est pas responsable.

- **Les comptes IFRS ne reflètent pas le « business model »**

Certains dirigeants critiquent le Cadre conceptuel qui privilégierait une approche « par le bilan » et ne refléterait pas bien le *business model* ou la réalité opérationnelle des entreprises. Ce Cadre conceptuel impose-t'il réellement de mesurer la performance financière de l'entreprise comme étant égale à la variation de la situation nette comptable entre deux bilans successifs ? C'est à la fois vrai et faux. Vrai, puisque dans une comptabilité en partie double, la performance globale est affectée par les variations de valeur des actifs et passifs comptabilisés au bilan. Mais c'est également faux, car une variation de l'actif net comptable ne sera pas toujours traduite dans le résultat net comptable de la période. La révision du cadre conceptuel lancée récemment accordera une place importante à l'examen du rôle du *business model* dans la présentation des informations financières, tout en conservant un équilibre avec l'objectif de comparabilité inter-entreprise. La norme IFRS 8 sur l'information sectorielle fait une large place au *business model* puisqu'elle demande de présenter la performance des différents secteurs d'activité « à travers la vision du management ».

- **Le traitement des rapprochements d'entreprises est aberrant**

Les règles comptables internationales (IFRS 3) et françaises (CRC 99-02) sont pratiquement équivalentes : elles requièrent que les actifs et passif identifiables de la société acquise soient repris au bilan consolidé à leur juste valeur au moment de l'acquisition. La différence entre la valeur nette des éléments d'actif et de passif identifiables et la juste valeur des instruments remis en paiement (le prix d'acquisition) est le *goodwill*. Le *goodwill* devra être déprécié si les résultats attendus ne se matérialisent pas.

- **Les instruments financiers seront bientôt en « *full fair value* » ce qui accroitra la volatilité des résultats**

L'IASB a décidé de conserver un modèle mixte pour la mesure des actifs financiers. Les actifs bancaires classiques (prêts et créances) et les portefeuilles de placements obligataires détenus jusqu'à leur échéance, qui représentent l'essentiel du bilan d'une banque, restent donc évalués au coût historique amorti. Les passifs financiers (dépôts, financements interbancaires, emprunts) resteront au coût historique, sauf application d'une option juste valeur dans certains cas très restreints. Les instruments dérivés (swaps, options, etc…) resteront, comme sous IAS39, évalués à la valeur de marché puisqu'ils n'ont généralement pas de coût d'entrée et que seule leur valeur de marché est

susceptible de refléter fidèlement le risque financier pour l'entreprise contractante. Les dispositifs de comptabilité de couverture (« *hedge accounting* ») neutralisent la volatilité induite par le « *mark-to-market* » des dérivés, dès lors que leur utilisation répond à une stratégie de couverture des risques.

- **La « juste valeur » se définit toujours comme une « valeur de marché » même quand les marchés sont illiquides**

Publiée en réponse aux interrogations apparues pendant la crise financière de 2008 face à des marchés illiquides, la Norme IFRS 13 décrit le concept de juste valeur et les modalités de sa mise en œuvre. Applicable lorsqu'une autre norme IFRS requiert (ou permet) l'application de la juste valeur, elle n'étend pas le champ d'application de la juste valeur en comptabilité. La juste valeur n'est pas toujours identique à la valeur de marché, même si l'estimation d'une juste valeur par le recours à un modèle mathématique doit toujours privilégier l'utilisation de données observables.

- **Les IFRS créent une volatilité comptable qui ne reflète pas la réalité économique**

Pour l'IASB, il n'est pas approprié de cacher, ou d'atténuer artificiellement, la volatilité des résultats quand cela reflète les conditions économiques réelles. Pour bien comprendre la situation financière d'une entreprise, les comptes doivent mettre en évidence les aspects du *business* qui créent, ou sont soumis à, la volatilité. Les leçons tirées de la volatilité dépendent de la stratégie (et du sang froid) des acteurs (dirigeants et utilisateurs des comptes) et des règles prudentielles, pour les intermédiaires financiers. Les constatations comptables ne sont qu'un élément de la prise de décision.

REPONSES DETAILLEES

- **Critique 1 : Les IFRS pratiqueraient une « juste valeur » généralisée**

Certes, les IFRS font plus souvent appel à la notion de juste valeur et à la valeur actuelle[5] que les référentiels comptables d'Europe continentale ou ceux qu'ils ont inspiré (par exemple au Japon). Mais contrairement à ce que certains affirment, il ne s'agit pas, et de loin, d'un système « tout juste valeur».

Le Board de l'IASB, tout comme son prédécesseur l'IASC, a clairement confirmé sa préférence pour un système mixte, combinant mesures à la juste valeur et mesures au coût historique amorti, en fonction du « business model » de l'entreprise et de la probabilité de réaliser les cash flows afférents aux actifs et passifs par voie d'exploitation ou de cession.

La juste valeur figure soit en lecture directe dans les états financiers - et affecte la mesure de la performance et la situation nette comptable - soit en notes annexes pour améliorer l'information sur les risques et sur les valeurs éventuellement réalisables. Je reviendai ultérieurement sur la Norme IFRS 13 qui a été élaborée pour résoudre les difficultés d'application de la juste valeur dans certaines situations de marché (elle est entrée en vigueur dans l'Union Européenne au 1er janvier 2013).

Les IFRS ne requièrent pas, et n'envisagent pas de requérir, que tous les actifs et passifs soient évalués à la juste valeur. Pour une entreprise industrielle ou commerciale, l'essentiel du bilan est constitué d'éléments comptabilises au coût historique amorti, à l'exception du cas rare des entreprises qui se développent uniquement par croissance externe et doivent comptabiliser les actifs et passifs acquis à la juste valeur à la date d'acquisition. Ceci est d'ailleurs requis par les règlements français sur les comptes consolidés (CRC 99-02 et 07).

Sauf exception bien justifiée, les stocks, les immobilisations, figurent au bilan au coût historique amorti. En effet, IAS 36 ne permet pas de comptabiliser en juste valeur les actifs corporels (usines, machines, matériels de transport, etc.) en constatant des profits dans le résultat. **Une réévaluation dont la contrepartie passe par les capitaux propres est toutefois permise à date régulière** : en pratique, ceci équivaut à une réévaluation légale qui serait mise en oeuvre avec une fréquence plus grande qu'en normes françaises. Par ailleurs, IFRS 40 permet - sur option - **d'évaluer les immeubles de placement à leur juste valeur** avec contrepartie en résultats : cela reflète mieux le *business model* de certaines sociétés foncières qui arbitrent régulièrement leur portefeuille d'immeubles. Mais le coût historique reste une option couramment retenue par les entreprises possédant des immeubles à caractère de placement. Et attention, un siège social n'est pas un immeuble de placement… Enfin, IAS 38 **permet** de comptabiliser les **actifs incorporels à leur juste valeur, avec une contrepartie en résultats, mais uniquement à la condition qu'il y ait un *marché actif***, donc une évaluation fiable, pour ces biens (par exemple : une licence de taxi). Une marque commerciale ou un brevet ne répondent généralement pas à cette condition.

Il en va de même s'agissant de l'évaluation des instruments financiers.
Un « modèle mixte » existait dans IAS 39 depuis 1989 : il sera maintenu dans la nouvelle norme IFRS9. J'exposerai un peu plus loin le contenu de ce projet de norme. La vérité est que le bilan d'une banque commerciale établi selon les IFRS est constitué pour l'essentiel d'éléments comptabilisés au

[5] La valeur actuelle est la valeur présente d'un actif ou passif à échéance future, actualisée pour tenir compte de la valeur temps de l'argent

coût historique, sous déduction des provisions pour dépréciation et des amortissements : actifs immobilisés, dépôts de la clientèle, comptes à terme, opérations de financement interbancaires, prêts et créances, portefeuilles de placements obligataires détenus jusqu'à l'échéance.

Certes, les actifs financiers structurés ou complexes, qui génèrent des *cash flows* ne dépendant pas seulement du capital et d'intérêts contractuels représentatifs de la valeur temps de l'argent et du risque de crédit, sont évalués en juste valeur par le compte de résultats. En effet, l'incorporation dans ces « produits » de dérivés ou de clauses à effet de levier a pour effet de modifier sensiblement les *cash flows* futurs, et le coût historique ne rendrait pas compte des risques qui en résultent.

Il en va de même pour les actifs détenus dans les portefeuilles de « trading » ce qui est logique – et non contesté - puisqu'ils sont détenus uniquement dans une optique de cession à plus ou moins court terme.

Le cas particulier des **instruments financiers dérivés** (swaps, options, contrats à terme…) mérite un commentaire : la plupart de ces contrats n'ayant pas de coût lors de la signature, le coût historique n'est pas pertinent et de toute évidence d'aucune utilité pour mesurer l'étendue des engagements souscrits. La mesure à la valeur de marché avec pour contrepartie le compte de résultats s'impose donc pour rendre compte des risques. Certes, elle entraine une certaine volatilité. Mais IAS 39 (puis IFRS9) contient des dispositions dites « comptabilité de couverture » (*Hedge accounting*) qui neutralisent cette volatilité dés lors que l'utilisation des dérivés répond à une stratégie de couverture des risques et que son efficacité peut être démontrée.

Les passifs, à l'exception des instruments financiers dérivés (swaps, options..) figurent au coût historique. Les emprunts, les dettes fournisseurs, les dettes fiscales et sociales, les provisions pour pertes et charges, sont inscrites au coût historique. Le fait qu'un passif dont la date de règlement est éloignée soit ramené à sa valeur actuelle pour tenir compte de la valeur temps de l'argent ne doit pas être confondu avec une évaluation à la juste valeur.
Une **option « juste valeur »** existe pour les passifs financiers, utilisable uniquement lorsqu'il convient d'éviter une incohérence dans l'évaluation d'un passif, adossé à un actif financier qui serait lui-même à la juste valeur. En pratique, seules les banques ont recours, de façon limitée, à cette option pour leurs activités de marché.

L'idée d'une approche « full fair value» est donc en France une légende urbaine qui a la vie dure.

La juste valeur est une méthode de mesure comptable possible parmi d'autres (coût historique amorti, coût de remplacement, coût historique réévalué…). Le normalisateur comptable doit choisir la méthode de mesure qui fournit l'information la plus utile aux lecteurs des comptes, en prenant en considération, au moment d'établir la norme, les utilisateurs de l'information et leurs besoins. L'exactitude (la précision de la mesure) n'est pas forcément une caractéristique de niveau supérieur à la pertinence de l'information : une bonne évaluation, même approximative, de la valeur présente sera souvent jugée plus utile par un apporteur de capitaux qu'un coût historique « exact » mais fournissant une information obsolète, pour apprécier les *cash flows* futurs et les risques. Rappelons que les comptes établis selon les IFRS ont un objectif d'information, et que la distribution des bénéfices reste assise sur les résultats comptables des comptes individuels (qui font d'ailleurs, par nécessité, appel à des évaluations dans de nombreux domaines : provisions, amortissements…).

- **Critique 2 : Les normes IFRS ont pour objectif de refléter la valeur financière globale de l'entreprise.**

Certains ont même affirmé que l'IASB veut que les entreprises mesurent leurs actifs à une valeur « à la casse », même si elles ne souhaitent pas ou n'ont pas besoin de céder leurs actifs.

Le recours (limité, comme expliqué ci-dessus) dans les normes IFRS à une mesure comptable d'actifs ou de passifs à la juste valeur est souvent confondu avec une prétendue volonté de refléter dans les capitaux propres comptables la valeur financière globale de l'entreprise.

C'est une lecture erronée, car le Cadre conceptuel des IFRS précise : «les états financiers à caractère général n'ont pas pour objectif de montrer la valeur d'une entreprise ; mais ils fournissent des informations pour aider les investisseurs, préteurs et autres créanciers, présents ou potentiels, à estimer la valeur de l'entreprise ». Il est clair pour l'IASB que les comptes établis selon les IFRS n'ont pas pour objectif de renseigner sur la valeur de revente en bloc de l'entreprise, quand bien même l'essentiel des actifs et passifs identifiables seraient évalués à la juste valeur. La seule ambition est d'aider l'utilisateur à évaluer les flux futurs de trésorerie dégagés par l'exploitation, qu'il pourra comparer aux investissements futurs nécessaires, afin de déterminer le cash-flow libre qui pourra servir à rémunérer le capital investi ou à rembourser l'endettement.

De plus, les IFRS ne permettant pas d'inscrire à l'actif du bilan les actifs incorporels générés en interne par les activités de l'entreprise, toute volonté de refléter dans les comptes la valeur globale de l'entreprise serait vouée à l'échec.

La seule situation dans laquelle une entreprise apparaît pour sa valeur vénale est quand elle est acquise par une autre qui va la consolider dans ses comptes. Les actifs et passifs identifiables, qui justifient en partie le prix payé, sont repris par l'acquéreur à leur juste valeur, et la différence (souvent importante) avec le prix payé constitue l'écart d'acquisition (*goodwill*). La règle comptable est la même dans le référentiel français.

Enfin, l'obligation de comptabiliser des provisions pour dépréciation des actifs (« *impairments* ») lorsque la valeur réalisable devient inférieure au coût historique amorti se retrouve dans tous les référentiels comptables modernes : la Norme IAS 36 ne diffère pas fondamentalement des dispositions en vigueur dans les textes français. Ces provisions résultent de la mise en oeuvre du principe de prudence et n'ont rien à voir avec une quelconque approche d'évaluation « à la casse » de l'entreprise, puisqu'elles ne sont pas fondées sur une hypothèse de cessation des activités. Bien au contraire, le test d'*impairment* prend en compte les prévisions d'activité à long terme de l'unité opérationnelle sous revue. Les comptes établis selon les IFRS sont préparés à partir d'une hypothèse de continuation de l'activité (« *going concern assumption* »).

- **Critique 3 : Les IFRS nient le concept de prudence comptable**

Pour qu'un altimètre soit efficace, il doit être étalonné de façon neutre, et ne pas comporter de mécanismes d'inertie masquant les variations d'altitude. De même, s'agissant des informations financières, les transactions et évènements économiques doivent être reflétés dans les comptes avec un souci de neutralité, sans privilégier un « principe de prudence » qui consisterait, en réalité, à mettre en œuvre un biais négatif systématique de mesure et à constituer des réserves occultes.

Sous-évaluer des actifs ou surévaluer des passifs au cours d'une période comptable conduit souvent à déformer la performance économique réelle, non seulement au cours de la période concernée, mais aussi au cours d'une période ultérieure: c'est incompatible avec un objectif d'information neutre et avec le principe d'égalité entre actionnaires présents et futurs. Cela a été dénoncé avec vigueur par les autorités boursières de plusieurs pays, et c'est de surcroit, à mon avis, en contradiction avec le principe d'image fidèle (« true and fair view ») figurant dans les 4eme et 7eme Directives européennes.

Le Cadre conceptuel des IFRS, guide que le normalisateur s'est donné et qu'il doit suivre lorsqu'il rédige une nouvelle norme, a donc supprimé la référence **explicite** à la prudence comme principe fondamental car l'IASB, comme son prédécesseur l'IASC, estimait que son utilisation pouvait conduire à des pratiques comptables abusives.

L'IASB pose l'hypothèse que l'utilisateur de l'information financière est suffisamment compétent en matière économique pour savoir réagir rationnellement aux phases d'expansion ou de contraction, sans qu'il soit nécessaire de mettre en œuvre à sa place, de manière générale et pour les comptes de toutes les entreprises, un « filtre prudentiel ». Mais les régulateurs prudentiels des intermédiaires financiers (banques et compagnies d'assurance principalement), tout en partant de l'information comptable qui leur est communiquée, peuvent souhaiter mettre en œuvre des « filtres prudentiels » complémentaires, en plus de la fixation des ratios de liquidité ou de capital, afin *d'influencer le comportement* des banques ou compagnies d'assurance et de garantir un niveau de fonds propres suffisant pour résister aux crises. Ces intermédiaires portent en effet dans leur bilan des risques « pour compte de tiers » qui justifient une supervision spécifique et des précautions particulières.

Ceci ne saurait être une préoccupation strictement comptable. Le rôle des IFRS n'est pas d'être un instrument de régulation économique, au-delà d'assurer la transparence financière qui est une condition de bon fonctionnement des marchés.

Toutefois, la prudence reste en pratique très largement présente dans les différentes normes IFRS.

Par exemple, la Norme 36 '*Impairment of assets*' demande qu'une provision pour dépréciation soit constituée afin de garantir qu'un actif n'est pas porté au bilan à une valeur supérieure à sa valeur réalisable (qui est le plus haut de la valeur de cession ou de la valeur d'usage) ; la Norme 39 sur les instruments financiers est en cours de révision afin que les provisions pour risque de crédit (sur prêts et créances) soient constituées de façon plus prospective, en fonction des pertes attendues (*'Expected loss model'*) plutôt que des pertes constatées.

S'agissant de la comptabilisation des passifs, les principes sont identiques aux normes françaises et l'arbre de décision est exactement le même: une dette doit être constatée dès lors qu'un événement a eu lieu ou qu'une condition existe à la date du bilan, et qu'un flux futur de sortie de trésorerie devient

probable, même si le décaissement est éloigné dans le temps (par exemple, provisions pour garanties sur les produits ; provisions pour engagements de remise en état des sites industriels). Les provisions pour pertes et charges constituées en application de la Norme IAS 37 tiennent compte de tous les risques nés jusqu'à la date d'établissement des comptes, à condition que le décaissement qui en résultera soit probable (« *more likely than not* »).

On pourrait observer que les normes IFRS sont dans certains domaines plus prudentes que les normes françaises ou celles d'autres référentiels. Citons quelques exemples :

- la constitution de provisions au titre des engagements de retraite y est obligatoire (IAS 19), elle n'est pas permise par le Plan Comptable général et ce n'est qu'une « méthode préférentielle » dans les Règlements du CRC relatifs aux comptes consolidés.
- le traitement en normes IFRS des opérations sur instruments financiers dérivés est plus prudent, puisqu'il pose des conditions d'efficacité et de documentation des opérations avant d'accepter qu'une opération puisse être qualifiée, comptablement, de couverture plutôt que spéculative.
- la consolidation des entités ad hoc porteuses de risques financiers est plus rigoureuse en normes IFRS que dans bien d'autres référentiels (notamment américain, jusqu'aux modifications récentes que le FASB a adopté).
- le projet visant à inscrire au passif du bilan les engagements irrévocables de paiement de loyers, pris en application de contrats de location, est encore, à mon avis, un autre exemple.

Certes, historiquement, en normes françaises des provisions « coussin » ont été autorisées ou requises: FRBG dans les banques, provisions pour risques généraux dans les entreprises industrielles, provisions pour égalisation dans les compagnies d'assurance. Mais tout le travail de modernisation des textes français relatifs aux comptes consolidés entrepris à partir de 1999 a constitué à supprimer ces provisions qui étaient une source d'opacité comptable. Les «coussins comptables » sont maintenant remplacés par des « coussins » prudentiels, non inscrits en comptabilité mais pris en compte pour déterminer le capital réglementaire (Bale 1 et 2, Solvabilité 2).

Enfin, autre signe de prudence des IFRS, certaines ressources économiques de l'entreprise ne sont pas reconnues à l'actif du bilan car leur évaluation est trop incertaine (par exemple, les actifs incorporels générés en interne par l'exploitation de l'entreprise).

- **Critique 4: Les IFRS donnent une prééminence à la réalité économique sur l'apparence juridique**

Les normes ne nient pas l'importance de l'environnement juridique de l'entreprise, notamment l'interprétation que des tribunaux seront susceptibles de faire des engagements contractuels. Par exemple, lorsqu'il s'agit de transactions commerciales, une des conditions requises pour qu'un contrat soit comptabilisé en chiffre d'affaires est qu'il existe un accord réel entre les parties et que son exécution puisse être imposée par les autorités compétentes.

Il reste que les normes IFRS sont fondées sur un cadre conceptuel qui consacre leur autonomie par rapport à la discipline juridique. Toute idée de trouver dans le droit positif la source systématique de toute norme comptable est d'ailleurs inapplicable dans un cadre international. Les normes IFRS privilégient donc l'analyse de la réalité économique et financière des engagements afin de fournir une vision complète et pertinente des risques et avantages auxquels l'entreprise est confrontée. Cela amène parfois les IFRS à dépasser l'apparence juridique d'une transaction (l'apparence étant ici prise au sens de « désignation »). Un engagement financier étiqueté «location financière » pourra ainsi être traité comme l'achat à crédit d'un bien ; un engagement pris envers les salariés et qui se matérialisera après leur départ de l'entreprise sera traité comme une dette présente ; une vente assortie de conditions extensives de retour pourra être traitée comme une mise en dépôt ; une opération de titrisation ou de « repo » qui ne transfère pas les risques de crédit ou de marché sera traitée comme une opération de financement gagée sur les créances …

Le traitement comptable des événements postérieurs à la date du bilan (Norme IAS 10) démontre également que les Normes requièrent une analyse juridique fine pour décider du rattachement des dépenses à l'exercice concerné.

Nous l'illustrerons par le cas, malheureusement trop fréquent, des plans sociaux.

La direction d'une entreprise décide de réduire l'effectif d'une usine et met en œuvre un licenciement économique ; celui-ci a lieu entre la date du bilan et celle de l'arrêté des comptes par le Conseil d'administration. Faut-il en provisionner le cout à la clôture de l'exercice ? Le comptable «prudent » sera tenté de le faire (cf. le cas de Renault Vilworde en 1996). Le comptable qui applique les IFRS devra aussi se demander si les modalités de mise en œuvre étaient suffisamment précisées et annoncées aux salariés de telle façon qu'elles créaient à leur égard une « obligation constructive » à la date du bilan. A défaut, cet événement ne sera pas provisionné à la clôture, mais mentionné dans l'annexe, à titre d'information sur les événements postérieurs.

- **Critique 5 : Avec les comptes en IFRS, les dirigeants ne s'y retrouvent pas**

Il faut commencer par rappeler que le champ de la normalisation par l'IASB est restreint aux informations relatives à la situation financière et aux résultats publiés périodiquement par une entreprise faisant appel public à l'épargne. Les normes ne couvrent donc pas les nombreux autres domaines (responsabilité sociétale et environnementale, politique salariale et de ressources humaines, gouvernement d'entreprise, etc.) qui peuvent intéresser les salariés, les gouvernements, ni les informations ponctuelles qui sont également utiles aux investisseurs (en application de la «Directive Transparence » sur l'information permanente du marché).

La détermination du résultat fiscal et du dividende distribuable reste associée aux comptes individuels, généralement établis selon les règles comptables nationales, même si dans la pratique les entreprises cotées en bourse s'efforcent de suivre une politique de rémunération des actionnaires calée sur le résultat comptable consolidé, déterminé selon les normes IFRS. Le superviseur prudentiel a ses propres exigences et ajoute des « filtres » lorsqu'il détermine les ratios de capital règlementaire ou de liquidité.

Il est exact que la coexistence de ces référentiels comptables, fiscaux et prudentiels différents est un facteur de complexité : l'IASB n'en est pas responsable.

De même, l'inflation des obligations d'information sur toutes sortes de sujets, cause principale de l'accroissement du volume des rapports annuels, est-elle imputable au seul IASB ?

Les états financiers sont complétés en droit européen par le rapport de gestion, dont la normalisation est en dehors du champ de compétence de l'IASB. Le rôle principal du rapport de gestion est d'expliquer et de commenter le contenu des états financiers et c'est un excellent vecteur de communication pour commenter la performance, notamment en liaison avec l'information sectorielle (IFRS8).

Pour établir des normes d'information financière cohérentes**, il est utile de définir au préalable les objectifs de ces normes, et les caractéristiques qualitatives d'une information utile. C'est la raison d'être du Cadre conceptuel des IFRS,** initialement publié en 1989 et actuellement en cours de révision. Ce cadre identifie les destinataires principaux de l'information financière (les apporteurs de capitaux externes à l'entreprise, tels que les actionnaires, les créanciers) et le type de décisions économiques que l'information financière doit leur permettre de prendre. De manière plus générale, il prend en compte les personnes extérieures à l'entreprise qui n'ont pas accès à l'information : l'information financière est ainsi utile aux clients et aux fournisseurs, voire aux salariés dans nombre de pays ou aucune information n'est prévue pour les représentants des personnels.

Il ne s'agit donc pas d'une information à usage interne pour les dirigeants, ni d'une information directement à objet fiscal, ni destinée à des statistiques nationales ou à la régulation prudentielle. En effet, les dirigeants ont accès, autant qu'ils le souhaitent, à des informations provenant du *reporting* de gestion interne. Les régulateurs prudentiels imposent des *reportings* spécifiques en fonction de leurs besoins. Les autorités fiscales ne se préoccupent généralement pas des comptes consolidés.

On notera toutefois que, sur de nombreux aspects, les normes IFRS ont été établies avec l'objectif de ne pas créer de divorce entre les instruments de pilotage interne et les comptes publiés. C'est ainsi que la présentation du compte de résultat ne privilégie pas le classement par nature ou que les informations sectorielles doivent être en phase avec l'organisation de l'entreprise. La publication en

France d'une structure-type de compte de résultat qui réponde à nos traditions a répondu au souhait de nombreux groupes cotés.

Il est bien sur souhaitable d'aligner les mesures de performance publiées avec celles utilisées en interne, et de ne pas favoriser le recours à des indicateurs de performance indépendants des informations comptables auditées par les commissaires aux comptes. Mais définir ce qui relève du résultat comptable de la période et ce qui relève des autres changements dans l'actif net comptable de l'entreprise est un *challenge* permanent. D'ores et déjà, les normes affectent les effets des transactions et événements tantôt au compte de résultat (*Profit and Loss*), tantôt à l'« *other comprehensive income* » (autre résultat d'ensemble).

A l'occasion de la révision du cadre conceptuel, une réflexion est en cours pour améliorer la cohérence entre les normes sur ce point et préciser les contenus informationnels respectifs de ces deux niveaux d'analyse. Il conviendra de définir également de façon plus rationnelle les conditions dans lesquelles une variation de valeur qui a été inscrite dans le *other comprehensive income* sera reclassée au compte de résultat, par exemple lorsque la valeur est « cristallisée » par une cession ou un règlement.

L'IASB est bien conscient que la norme IAS 1qui traite de la présentation des états financiers, héritée de son prédécesseur, mérite un toilettage. Un premier projet sur la présentation de la performance, lancé en 2006, a dû être mis de coté : sans doute était-il trop ambitieux. Mais il faudra y revenir. D'ores et déjà, le Board a initié un programme d'action à court et moyen terme visant à résoudre l'épineuse question du volume excessif des annexes aux comptes consolidés (le fameux *« disclosure overload* »). Ceci pourrait nécessiter des modifications des normes, mais aussi et surtout des modifications comportementales de la part des responsables de la préparation des comptes, des commissaires aux comptes et des régulateurs de marché: il faut cesser de penser la préparation des annexes comme un seul exercice de *compliance*, il faut faire une meilleure utilisation du principe de caractère significatif et ne pas encombrer les annexes d'information non pertinentes ou portant sur des montants peu importants.

D'une façon générale, tant les investisseurs internationaux que les autorités de marché sont satisfaits de la qualité des informations fournies par les comptes établis selon le référentiel IFRS, à tel point que la US S.E.C., si soucieuse de la protection des investisseurs, reconnaît depuis 2007 les IFRS comme étant de qualité équivalente aux normes américaines et en autorise l'utilisation pour les sociétés étrangères cotées aux USA. De même, ni l'ESMA ni l'AMF n'expriment des interrogations sur la pertinence des informations fournies au marché par les comptes établis selon les IFRS.

- **Critique 6 : Les comptes IFRS ne reflètent pas le « business model »**

Une des critiques souvent adressées par les dirigeants au Cadre conceptuel des IFRS est qu'il privilégierait une approche « par le bilan » et ne s'intéresserait pas assez au *reporting* des transactions « par les flux ». De ce fait, il ne refléterait pas bien le *business model* ou la réalité opérationnelle des entreprises.

Le cadre conceptuel impose-t-il réellement de mesurer la performance financière de l'entreprise comme étant égale à la variation de la situation nette comptable entre deux bilans successifs ?

C'est à la fois vrai et faux. Vrai, puisque Cadre définit surtout les attributs qui caractérisent un actif (ressource économique positive pour l'entreprise) ou un passif (ressource économique de valeur négative) et qu'il appréhende un revenu ou une charge à partir de la variation de valeur comptable d'un actif ou d'un passif. Dès lors, dans la logique d'une comptabilité en partie double, la **performance financière globale** est affectée par les variations de valeur des actifs et passifs comptabilisés au bilan.

Mais c'est également faux, car **une variation de l'actif net comptable ne sera pas toujours traduite dans le résultat net comptable de la période**.

D'une part, les transactions entre l'entreprise et ses actionnaires (dividendes ou rachats d'actions, émissions de capital ou de *stock options*) affectent directement les composantes de la situation nette. Mais au-delà, il convient de remarquer que l'IASB fait de plus en plus souvent appel à une composante particulière des états financiers, l'*Other Comprehensive Income - OCI* pour enregistrer la contrepartie de la variation de valeur au bilan. On citera par exemple la récente modification d'IAS 19 sur les engagements de retraite, qui enregistre en 'OCI' le re-calcul de la valeur actuelle de l'engagement, la norme IFRS 9 qui permet d'y enregistrer les variations de valeur d'un portefeuille d'actions, ou encore le projet de norme IFRS4 sur les passifs d'assurance, pour y comptabiliser les changements des taux d'actualisation.

Il est possible de débattre de la signification du solde figurant au pied du tableau OCI au regard de la compréhension de la performance de l'entreprise pendant la période sous revue, et la mise en sommeil du projet « Présentation des états financiers » laisse la question entière. Mais comme indiqué plus haut, le Board de l'IASB va prochainement y revenir. Je ne pense pas que le Board ait l'intention de revenir à l'idée de fusionner en un seul état financier le compte de résultats et celui du Other Comprehensive Income**. Le résultat net comptable restera un indicateur de performance très important.**

Une évolution sensible est observée depuis quelques années : la **notion de *business model* est de plus en plus présente** dans les IFRS, qu'il s'agisse du classement des instruments financiers détenus, de l'option de valorisation des immeubles de placement à la juste valeur ou au coût amorti, de la distinction entre stocks et actifs immobilisés, et enfin de la flexibilité laissée aux entreprises pour choisir la structure de leurs états financiers et mettre en évidence les données de performance jugées les plus pertinentes (Norme IAS 1). La révision du cadre conceptuel lancée récemment accordera une place importante à l'examen plus fondamental du rôle du *business model* dans la présentation des informations financières, tout en conservant un équilibre avec l'objectif de comparabilité inter-entreprise.

La norme IFRS 8 sur l'information sectorielle fait une large place au *business model* puisqu'elle demande de présenter la performance des différents secteurs d'activité «à travers la vision du

management », c'est à dire en alignant la communication externe avec les indicateurs utilisés pour le pilotage de l'entreprise.

Il ne faut cependant pas confondre *business model* et *comptabilité d'intentions*. Les intentions du management concernant tel ou tel élément d'actif sont susceptibles de changer en fonction des opportunités du moment, et cela n'a rien d'anormal. Si tous les actifs étaient évalués à la juste valeur, cela n'aurait aucune importance du point de vue comptable. Mais dès lors qu'un modèle mixte de mesure (cout historique / juste valeur) existe dans le référentiel IFRS, **permettre de modifier librement le classement comptable et le mode de mesure d'un actif en fonction des intentions du moment serait ouvrir une voie royale à de multiples abus**. Un actif évalué à la juste valeur, dont on craint que le prix de marché baisse, serait reclassé dans la catégorie coût amorti, pour éviter de constater des pertes. Un actif évalué au coût historique serait reclassé dans une catégorie à la juste valeur en fonction de la nécessité de faire apparaître les plus-values potentielles. C'est pourquoi l'IASB utilise la notion de *business model* avec précaution : un *business model* est un mode de gestion qui est observable au niveau d'un ensemble d'actifs (par exemple, la conservation des prêts bancaires au bilan de la banque par opposition à la titrisation systématique) ; il ne change que dans des circonstances particulières et ce changement fait l'objet d'une communication adéquate. On ne saurait encourager ni les «*cookie jars*[6] » ni le « pilotage » des résultats.

[6] L'expression « cookie jar accounting » ou «comptabilité de boite a biscuits » a été utilisée par Arthur LEVITT, ancien président de l'US SEC, pour décrire une politique de lissage des résultats comptables des périodes successives, au moyen de dotations et de reprises de provisions comptables économiquement non justifiées.

- **Critique 7 : Le traitement des rapprochements d'entreprises est aberrant**

En cas d'acquisition d'entreprise (« *Business combination* »), les règles comptables internationales (IFRS 3 et son pendant SFAS 141 aux USA) et françaises (CRC 99-02) sont pratiquement équivalentes : elles requièrent que les actifs et passif identifiables de la société acquise soient repris au bilan consolidé à leur juste valeur au moment de l'acquisition. La différence entre la valeur nette des éléments d'actif et de passif identifiables et la juste valeur des instruments remis en paiement (qui est la traduction du prix d'acquisition) est le *goodwill.* Le *goodwill* devra être déprécié (c'est ce qu'on appelle l' «*impairment* ») si les résultats attendus ne se matérialisent pas. **L'acquisition de l'entreprise est le seul événement de sa vie sociale qui amène à évaluer l'ensemble des éléments d'actif et de passif identifiables à leur juste valeur.** Lors d'une acquisition « en cash », le prix payé est le montant des espèces remises. Lors d'une prise de contrôle payée par échange avec des actions émises par l'acquéreur ou remises par celui-ci (par exemple, des titres d'une société filiale), le prix payé est la juste valeur de ce qui est remis en paiement, généralement appréciée par référence au cours de bourse avant l'opération.

Une longue polémique comptable a eu lieu dans les années 2000 sur le traitement comptable du goodwill : convenait il de s'en «débarrasser » immédiatement en l'imputant sur les capitaux propres ou en le passant en charges ? Fallait-il le déprécier uniquement en cas de difficulté économique, ou bien l'amortir dans le temps de façon systématique en constatant une charge linéaire au compte de résultats ? Si oui, quelle période retenir, afin de permettre la comparaison entre les entreprises ? Les USA pratiquaient jusqu'alors une durée forfaitaire de 40 ans, les Européens des durées allant de 5 à 20 ans...

L'imputation immédiate en charges ou en diminution des capitaux propres a été écartée en 2002, considérant que l'écart d'acquisition ne correspond pas à un « cadeau » fait aux actionnaires cédants de la cible (sauf cas très rares d'une transaction faite à des conditions anormales). La méthode du « *pooling of interests* » (mise en commun d'intérêts, qui était utilisable sur option lorsque la prise de contrôle se fait par échange d'actions) a donc été abandonnée. Elle subsiste dans les normes françaises de consolidation sous l'appellation de méthode dérogatoire.

L'amortissement linéaire du goodwill, s'il présente l'avantage (selon certains) de réduire progressivement le montant résiduel au bilan, ne dispenserait pas de procéder en plus à un test d'*impairment* régulier pour s'assurer que sa valeur nette comptable n'est pas supérieure à la valeur réalisable. Le problème de l'*impairment* ne serait donc pas réglé par le recours à un amortissement systématique, surtout si une période longue était retenue à cet effet. Et quelle serait la justification économique d'amortir rapidement le coût d'un investissement dont, dans bien des cas, le retour ne se matérialisera que sur une longue période ? Enfin, pourquoi amortir systématiquement le coût d'un investissement à durée de vie indéterminable et dont la valeur peut en réalité s'accroitre ?

Les normalisateurs comptables FASB et IASB (Norme IFRS3) ont donc décidé que le *goodwill* ne serait plus amorti mais ferait l'objet, à la clôture de chaque période comptable, d'un test comparant la valeur comptable avec la valeur économique (comprise comme étant la somme actualisée des cash

flows futurs sur un horizon de prévision propre à l'entreprise, majorée d'une valeur résiduelle). En cas de différence négative, une perte de valeur est comptabilisée au compte de résultats. Les Règlements comptables français CRC 99-02 et CRC 99-07 ont été alignés sur les normes internationales.

Une autre décision a été prise par l'IASB lors d'une modification récente de la norme : les frais et commissions payés aux intermédiaires lors d'une acquisition ne sont plus considérés comme faisant partie du coût de l'entreprise achetée, mais comme une dépense engagée par l'acquéreur : donc, il n'y a pas de justification à les ajouter au montant du prix payé (c'est à dire la valeur de ce qui a été remis aux actionnaires anciens de la société cible) et ainsi d'augmenter mécaniquement le goodwill. Plusieurs directeurs financiers, après avoir initialement réagi de façon négative à cette décision, qui allait détériorer les résultats de leur société en cas d'opération de croissance externe, m'ont ensuite dit qu'ils trouvaient « plus sain » de faire apparaître ces frais et commissions comme ce qu'ils sont réellement, des charges, plutôt que de les noyer au sein du goodwill.

Enfin, je dois signaler que toutes les normes émises par l'IASB depuis 2005 doivent faire l'objet, trois ans après leur entrée en vigueur, d'une revue dite « post implémentation » pour vérifier que les résultats comptables présentés en application de la norme répondent, en réalité et au vu de l'expérience, aux objectifs qu'avait fixé l'IASB. La norme IFRS 3 fera donc l'objet d'un tel examen, qui débutera à la mi-2013.

- **Critique 8 : Les instruments financiers seront bientôt en « full fair value » ce qui accroitra la volatilité des résultats**

Dans les travaux préparatoires[7] de la norme IFRS 9 (publiée à la fin de l'année 2009, pour mise en application à compter du début de 2015, en remplacement de la norme IAS 39), la généralisation de la juste valeur pour mesurer les instruments financiers n'a été évoquée que comme une **possibilité théorique** permettant de simplifier à l'extrême la comptabilisation des actifs et passifs financiers. Dès le départ, l'IASB était bien conscient que cette idée ne rencontrerait pas un grand soutien, même si certains organismes représentant les investisseurs (par exemple le CFA Institute) soutenaient cette solution. Rapidement, l'IASB, comme le normalisateur américain, a décidé de **conserver un modèle mixte pour la mesure des actifs financiers**. Les **passifs financiers resteront au coût historique**, sauf application d'une **option juste valeur** dans certains cas très restreints.

Les instruments dérivés (swaps, options, etc…) resteront, comme sous IAS39, évalués à la valeur de marché puisqu'ils n'ont généralement pas de coût d'entrée et que seule leur valeur de marché est susceptible de refléter fidèlement le risque financier pour l'entreprise contractante. Mais l'IASB a maintenu, tout en les améliorant, les dispositifs de comptabilité de couverture (« hedge accounting ») visant à neutraliser la volatilité induite par le « mark-to-market » des dérivés, dès lors que leur utilisation répond à une stratégie de couverture des risques.

S'agissant **des actifs financiers**, le coût historique amorti demeure le modèle comptable applicable pour ceux qui sont émis, ou acquis, en vue de recouvrer par voie d'encaissement dans le temps un capital et des intérêts contractuels. **Les actifs bancaires « classiques » (prêts et créances) et les portefeuilles de placements obligataires détenus jusqu'à leur échéance, qui représentent l'essentiel du bilan d'une banque, restent donc classés et évalués au coût historique,** dès lors que l'intention de l'établissement est de les porter dans son bilan.

Les actifs financiers structurés ou complexes, qui génèrent des *cash flows* ne dépendant pas seulement du capital et d'intérêts contractuels représentatifs de la valeur temps de l'argent et du risque de crédit, sont évalués en juste valeur par compte de résultats. En effet, la comparaison avec les *cash flows* futurs, nécessaire pour déterminer les éventuelles provisions pour dépréciation, ne peut se faire sur la base du capital et des intérêts car ils sont modifiés de façon importante par les dérivés incorporés au contrat.

Mais l'IASB propose aussi, dans l'exposé-sondage publié fin 2012, de créer une troisième catégorie comptable évaluée à la « juste valeur par capitaux propres » (« *Fair value through OCI* ») afin de supprimer une différence importante avec les dispositions des normes américaines et de prendre en compte l'interaction entre la comptabilisation des instruments financiers détenus par les entreprises d'assurance et le mode de mesure proposé pour leurs passifs d'assurance. Pour les banques comme pour les assurances, cette catégorie concernerait les portefeuilles obligataires détenus soit en vue d'être conservés, soit comme réserve de liquidité. Il s'agit donc bien de **refléter le « business model » de l'entreprise, tout en fournissant les deux types d'information utiles** : juste valeur des

[7] Discussion Paper publie en 2008

instruments au bilan, produits d'intérêts et dépréciations au compte de résultat. Le lien comptable entre les deux jeux d'informations serait fourni par le résultat d'ensemble (*Other Comprehensive Income - OCI*).

Il est important de rappeler ici que **le traitement prudentiel en termes de capital réglementaire ne relève pas de la responsabilité ni de la compétence de l'IASB.** Enfin, la convergence entre normes IFRS et US GAAP applicables aux instruments financiers, ainsi que leur simplification, est une des priorités fixées aux deux normalisateurs par les sommets successifs du G20, et reste d'actualité.

- **Critique 9 : La « juste valeur » se définit toujours comme une « valeur de marché » même quand les marchés sont illiquides**

Publiée en réponse aux interrogations apparues pendant la crise financière de 2008, face à des marchés illiquides, c'est la **Norme IFRS 13** qui décrit précisément le concept de juste valeur et les modalités de sa mise en œuvre. Elle s'applique lorsqu'une autre norme IFRS requiert (ou permet) l'application de la juste valeur ; elle **n'étend donc absolument pas le champ d'application de la juste valeur en comptabilité.**

La juste valeur n'est pas toujours identique à la valeur de marché, même si l'estimation d'une juste valeur par le recours à un modèle mathématique doit toujours privilégier l'utilisation de données observables. La juste valeur se définit comme le prix qui serait perçu à l'occasion de la vente d'un actif, ou le prix qui serait payé pour transférer une dette, dans le cadre d'une opération conclue à des conditions normales entre des intervenants de marché, à la date de l'évaluation. Il s'agit donc d'un prix de sortie. La technique d'évaluation à utiliser dépend de chaque contexte, et cite trois approches possibles : par les revenus, par le marché, par les coûts.

Pour les instruments financiers, la juste valeur est donc un prix de marché, soit observé quand des cotations sont disponibles, soit estimé à partir de données économiques. Les modèles utilisés à cette fin ne sont pas prescrits par la norme. Lorsqu'il y a une diminution importante du volume de transactions sur le marché, telle que la valeur observée ne reflète plus le prix qui résulterait d'une transaction conclue dans des conditions normales, un examen plus approfondi de ces transactions est nécessaire et un ajustement du prix doit éventuellement être opéré.

S'agissant d'un actif autre que financier, une mesure de la juste valeur doit refléter la capacité des participants à une éventuelle transaction, à générer des bénéfices économiques en utilisant cet actif dans les meilleures conditions possibles (« *highest and best use* »). Cette utilisation doit être :

- Physiquement possible, compte tenu des caractéristiques de l'actif qui seraient prises en compte pour la détermination d'un prix (par exemple, l'emplacement d'une propriété),
- Légalement autorisée (un terrain en zone constructible n'a pas la même valeur qu'un terrain en zone *non aedificandi*)
- Financièrement réalisable, compte tenu des coûts de transformation éventuels nécessaires pour réaliser le projet.

Cette utilisation optimale est appréciée du point de vue d'un acteur indépendant de l'entreprise, même si celle-ci a l'intention d'utiliser l'actif en question d'une autre façon. Cependant, la norme présume que l'utilisation actuelle est l'utilisation optimale, sauf lorsqu'il existe des indications (prix de marché ou autre facteur) démontrant qu'un usage différent par un autre acteur maximiserait la valeur de cet élément d'actif. On peut penser à un immeuble industriel qui pourrait être reconverti en immeuble d'habitation.

La Norme IAS 36 qui traite des provisions pour pertes devaleur de actifs non financiers definit la **valeur recouvrable comme la plus haute des deux valeurs suivantes : valeur d'usage ou valeur de cession possible** (juste valeur determinee en application d'IFRS13) moins les couts à supporter pour la vente.

- **Critique 10 : Les IFRS créent une volatilité comptable qui ne reflète pas la réalité économique**

L'IASB pense qu'il n'est pas approprié de cacher, ou d'atténuer artificiellement, la volatilité des résultats quand cela reflète les conditions économiques réelles. Les utilisateurs des comptes doivent voir cette volatilité mise en évidence, afin de bien comprendre la situation financière d'une entreprise. Il s'agit de mettre en évidence les aspects du *business* qui créent, ou sont soumis à, la volatilité et comment les différentes composantes de la performance financière d'une entreprise sont significatives pour évaluer le montant, la date de réalisation et le degré d'incertitude des *cash flows* futurs de l'entreprise. Une référence systématique au coût historique aurait en réalité des effets pervers, en masquant l'étendue des risques encourus et en occultant la réalité des cycles économiques. C'est la raison pour laquelle les investisseurs et les régulateurs des marchés financiers soutiennent[8] de façon générale l'utilisation de la juste valeur pour les instruments financiers, au moins pour ceux qui sont destinés à être cédés.

Les leçons tirées de la volatilité dépendent de la stratégie (et du sang froid) des acteurs (dirigeants et utilisateurs des comptes) et des règles prudentielles, pour les intermédiaires financiers. Les constatations comptables ne sont qu'un élément de la prise de décision et il n'est pas équitable de faire porter au thermomètre la responsabilité de la fièvre et des décisions prises pour y faire face.

Le groupe de travail « Financial Crisis Advisory Group » constitué par l'IASB et son homologue le FASB pour examiner les questions comptables soulevées par la crise financière a rendu en Juillet 2009[9] des conclusions très claires sur ce sujet :

"Although effective financial reporting provides indispensable rigor and transparency to the market, investors, analysts, regulators and others cannot rely exclusively on the information it provides. All users should recognize the limitations of financial reporting: it provides only a snapshot in time of economic performance and cannot provide perfect insight into the effects of macro-economic developments. Financial reporting is also dependent on the generation of reliable data by well-functioning markets that have proper infrastructure, and the use by financial institutions and other business entities of proper processes for price verification and other aspects of the valuation of assets and liabilities"

"Proponents of fair value accounting do not deny that indeed mark-to-market accounting shows the fluctuations of the market, but they maintain that these cycles are a fact of life and that the use of fair value accounting does not exacerbate these cycles. Moreover, they argue that fair value accounting standards provided "early warning" signals by revealing the market's discomfort with inflated asset values. In their view, this contributed to a more timely recognition of problems and mitigation of the crisis.

Whatever the final outcome of the debate over fair value accounting, it is unlikely that, on balance, accounting standards led to an understatement of the value of financial assets. While the crisis may have led to some understatement of the value of mark-to-market assets, it is important to recognize that, in most countries, a majority of bank assets are still valued at historic cost using the amortized cost basis. Those assets are not marked to market and are not adjusted for market liquidity. By now it seems clear that the overall value of these assets has not been understated – but overstated. The incurred loss model for loan loss provisioning and

[8] Voir en Annexe 2 une liste de références à des études et rapports publiés sur le sujet.
[9] http://www.ifrs.org/The-organisation/Advisory-bodies/FCAG/Pages/Areas-within-the-Financial-Crisis-Advisory-Group-scope.aspx

difficulties in applying the model – in particular, identifying appropriate trigger points for loss recognition – in many instances has delayed the recognition of losses on loan portfolios. (The results of the US stress tests seem to bear this out.) Moreover, the off-balance sheet standards, and the way they were applied, may have obscured losses associated with securitizations and other complex structured products. Thus, the overall effect of the current mixed attribute model by which assets of financial institutions have been measured, coupled with the obscurity of off balance sheet exposures, has probably been to understate the losses that were embedded in the system."

Annexe 1

Qui sommes-nous et que faisons-nous[10] ?

Depuis 2001, près de 120 pays ont requis ou permis l'application des normes IFRS. Pour les autres grandes économies qui ne les ont pas encore adoptées ou qui n'ont pas encore fait converger leurs propres normes, ce sera bientôt chose faite, preuve en est les calendriers établis à cet effet. L'Union Européenne a décidé en 2002 que les Normes IFRS, approuvées une par une à la suite d'une décision de la Commission[11], devaient être utilisées pour la préparation des comptes consolidés des sociétés faisant appel public à l'épargne et pour celles dont les titres (actions ou obligations) sont admis à négociation sur un marché réglementé. L'extension de cette obligation, ou l'ouverture d'une option, pour la préparation des comptes individuels ou pour l'application à d'autres catégories de sociétés est une option ouverte aux Etats Membres.
L'IFRS Foundation est une entité privée sans but lucratif qui rassemble des fonds servant à financer les opérations de l'IASB dans le cadre de ses fonctions de normalisateur comptable indépendant.

Notre mission

Elaborer un jeu unique de normes comptables financières de haute qualité, compréhensibles, à vocation contraignante et acceptées dans le monde entier sur la base de principes clairement articulés.

Les moyens dont nous disposons

• Un conseil indépendant d'élaboration des normes, l'IASB, supervisé par un groupe de trustees d'horizons géographiques et professionnels divers engageant leur responsabilité devant un comité de surveillance (Monitoring Board) composé d'autorités publiques des marchés de capitaux (OICV, US SEC, Japan FSA, Commission Européenne)

• Le soutien d'un organe de conseil externe (IFRS Advisory Council) et d'un comité d'interprétation (IFRS Interpretations Committee), qui font part de leurs recommandations lorsque, dans la pratique, des divergences sont observées

• Un processus d'élaboration complet, ouvert, participatif et transparent

• L'implication des investisseurs, autorités de régulation, leaders d'entreprises et acteurs mondiaux de la profession à chaque stade du processus

• Une collaboration assurée avec les normalisateurs comptables du monde entier

Le Conseil de l'IASB se compose (au 30 Juin 2012) de :

Hans Hoogervorst, Président
Ancien Président de l'Autorité des Marchés Financiers (AFM) des Pays-Bas, Pays-Bas

Ian Mackintosh, Président adjoint
Ancien Président de l'Autorité des Normes Comptables au Royaume-Uni, Nouvelle-Zélande

Stephen Cooper
Ancien *Managing Director* et *Head of Valuation and Accounting Research* d'UBS, Royaume-Uni

---

[10] http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/WhoWeAre_French_2012.pdf
[11] http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/legal_framework/regulations_adopting_ias/index_en.htm

Philippe Danjou
Ancien *Director of the accounting division* de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), l'organe français de régulation des marchés des valeurs mobilières, France

Jan Engström
Ancien *CFO* de Volvo Group et *CEO* de Volvo Bus Corporation, Suède

Patrick Finnegan
Ancien *Director* du Financial Reporting Policy Group du CFA Institute for Financial Market Integrity, Etats-Unis

Amaro Luiz de Oliveira Gomes
Ancien *Head of Financial System Regulation Department* de la Banque centrale du Brésil, Brésil

Prabhakar Kalavacherla (« PK »)
Ancien *Audit Partner* de KPMG, Inde

Patricia McConnell
Ancien *Senior Managing Director, Equity Research, Accounting and Tax Policy Analyst* de Bear Stearns & Co, Etats-Unis

Takatsugu (Tak) Ochi
Ancien manager général adjoint, Sumitomo Corporation; ancien conseiller du Nippon Keidanren et de l'Autorité des Normes Comptables au Japon

Paul Pacter
Ancien I*ASB Director of Standards for SMEs* et *Director* de Deloitte Touche Tohmatsu Global IFRS office, Etats-Unis

Darrel Scott
Ancien *CFO* de FirstRand Banking Group, Afrique du Sud

Wei-Guo Zhang
Ancien *Chief Accountant* et *Director General* du Department of International Affairs de la China Securities Regulatory Commission, République Populaire de Chine

Les Trustees (administrateurs) de la Fondation IFRS sont (au 30 juin 2012):

Michel Prada, Président
Ancien Président de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) ; ancien Président du comité exécutif et du comité technique de l'OICV, France

Tsuguoki (Aki) Fujinuma, Vice-Président
Ancien Chairman et President du Japanese Institute of Certified Public Accountants (JICPA), Japon

Robert Glauber, Vice-Président
Ancien Chairman et Chief Executive Officer de la NASD Regulation ; ancien Under Secretary du ministère des Finances américain (Trésor), Etats-Unis

Jeff van Rooyen
CEO d'Uranus Investment Holdings ; ancien Vice-Chairman de l'OICV ; ancien CEO du South African Financial Services Board, Afrique du Sud

Ronald Arculli
Président de *Hong Kong Exchanges* ; Président de *World Federation of Exchanges*, Hong Kong

C. B. Bhave
Ancien Président du *Securities and Exchange Board* de l'Inde ; ancien Président du Comité régional pour l'Asie et le Pacifique de l'OICV, Inde

Duck-Koo Chung

Ancien Ministre du Commerce, de l'Industrie et de l'Energie, République de Corée (du Sud)

Yong Li
Président de l'Institut chinois des experts-comptables (CPA - Certified Public Accountants) ; vice-ministre, ministère des Finances de la République Populaire de Chine

Jeffrey Lucy
Chairman de l'Australian Financial Reporting Council ; ancien Chairman de l'Australian Securities and Investments Commission, Australie

Noriaki Shimazaki
Special Adviser, ancien CEO et Member of the Board. Sumitomo Corporation, Japon

Clemens Börsig
Chairman du Supervisory Board de Deutsche Bank AG, Allemagne

Marco Onado
Professeur titulaire de la chaire des Institutions financières, Université de Bocconi ; Président de Pioneer Global Asset Management ; ancien commissaire membre de la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB), Italie

Yves-Thibault de Silguy
Chairman of the Board de VINCI ; ancien membre de la Commission européenne, France

Dick Sluimers
Directeur général, Groupe APG, Pays-Bas

Antonio Zoido
Président du Conseil et Directeur général, Bolsas y Mercados Españoles (BME), Espagne

Scott Evans
Executive Vice-President, Asset Management, TIAA-CREF et CEO, TIAA-CREF Investment Management LLC, Etats-Unis

Harvey Goldschmid
Dwight Professor of Law, Colombia University ; Ancien *Commissioner* de la US Securities and Exchange Commission (SEC), Etats-Unis

James Quigley
Partner principal chez Deloitte LLP ; ancien Global CEO de Deloitte Touche Tohmatsu, États-Unis

David Sidwell
Director d'UBS et de Fannie Mae, ancien CFO de Morgan Stanley, Etats-Unis

Paul Tellier
Ancien *President* et CEO de Bombardier et CN ; ancien *Clerk* du Privy Council et *Secretary of the Cabinet* ; *Director* de Rio Tinto plc et de Rio Tinto Ltd. ; *Director* de McCain Foods et *Chairman* de Global Container Terminals (GCT), Canada

Pedro Malan
Ancien *Chairman of the Board* d'Unibanco ; ancien ministre des Finances et Président de la Banque Centrale du Bresil

Annexe 2 - Les Normes IFRS, la juste valeur et la crise financière : quelques références à des rapports publics

- US SEC, rapport au Congrès américain: "Congressionnally-mandated Study says "Improve, do not suspend, Fair Value Accounting Standards" - Voir le Communiqué de presse # 2008-07 (30 Décembre 2008)

http://www.sec.gov/news/studies/2008/marktomarket123008.pdf

- Federal Reserve Board of Boston "Fair Value Accounting : Villain or Innocent Victim ? EXPLORING THE LINKS BETWEEN FAIR VALUE ACCOUNTING, BANK REGULATORY CAPITAL AND THE RECENT FINANCIAL CRISIS" Working Paper 31/01/2010

http://www.bos.frb.org/bankinfo/qau/wp/2010/qau1001.htm

- Financial Crisis Advisory Group, rapport à la demande de l'IASB et du FASB, Juillet 2009

http://www.ifrs.org/News/Press-Releases/Documents/FCAGReportJuly2009.pdf

- “The Fair Value Controversy: Ignoring the Real Issue” (EDHEC Business school, Novembre 2008, étude rédigée par MM Escaffre, Foulquier, Touron)

- “EU Implementation of IFRS and the Fair Value Directive - a report for the European Commission (ICAEW , Octobre 2007) ; voir particulièrement pages 12 et 13 de l'Executive Summary

http://www.icaew.com/en/technical/financial-reporting/ifrs/articles/ifrs-one-year-on-icaew-assesses-implementation

- “Market Turmoil and Accounting Impact : 10 key questions” - FitchRatings Credit Policy, a special report (29 Octobre 2007)

- UBS Investment Research "Don't blame fair value accounting"- UBS Global Equity research, a report by David Bianco – (17 Mars 2008)

-Exposé fait par Mr Andrew Haldane, Executive Director for Financial Stability de la Bank of England (Mars 2010)

http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2010/speech427.pdf

-Rapport sur la crise financière, Mission confiée par le Président de la République, Septembre 2008, rapport du groupe de travail animé par Mr René Ricol (cf. en particulier les pages 58 -62)

http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/084000587/0000.pdf

-Overview of Progress in the Implementation of the G20 - Recommendations for Strengthening Financial Stability Report of the Financial Stability Board to G20 Leaders

http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111104gg.pdf