

# L'accélération de l'internationalisation des grands groupes français entre 1997 et 2002

Lise Dervieux\*

---

Les groupes d'entreprises sont devenus des entités complexes dont l'organisation et les activités ignorent de plus en plus les frontières. Le développement de leurs implantations à l'étranger accroît encore cette complexité pour l'observateur qui doit faire la part de ce qui relève des activités sur le territoire national et de ce qui concerne leurs activités internationales.

Si l'on compare les évolutions de certaines données consolidées de 32 grands groupes français non financiers entrant dans la composition du CAC 40 en 2001 à celles de leurs seules filiales françaises, des variables comme le chiffre d'affaires, les effectifs ou les immobilisations connaissent une plus forte progression au niveau mondial qu'au niveau national entre 1997 et 2002, ce qui traduit bien une accélération de l'internationalisation des grands groupes français durant cette période caractérisée par de nombreuses fusions-acquisitions. L'augmentation des immobilisations incorporelles dans les comptes consolidés des groupes vient renforcer cette conclusion, notamment quand on tient compte des écarts d'acquisition, c'est-à-dire de la différence entre le coût d'acquisition d'un actif et sa valeur nette.

---

\* Lise Dervieux appartient à la Direction des statistiques d'entreprises de l'Insee.  
Une bibliographie figure en fin d'article.

Cet article utilise des sources d'information rendues publiques par les groupes, les comptes consolidés et leurs annexes, ainsi que des sources soumises au secret statistique : les déclarations fiscales des entreprises. Aucune information nominative issue de ces dernières ne peut être diffusée. Quand des noms de sociétés cotées sont employés, et a fortiori quand des chiffres concernant un seul groupe sont donnés, la source d'information utilisée est du domaine public : il s'agit des comptes consolidés figurant dans les rapports annuels de ces groupes.

**I**l y a plusieurs manières d'appréhender les groupes d'entreprises : à travers ce que l'on sait de leurs composantes, et plus particulièrement des comptes de leurs filiales françaises, ou à travers ce que les groupes disent d'eux-mêmes dans leurs comptes consolidés.

Les comptes consolidés tels qu'ils sont publiés aujourd'hui, ne renvoient pas tous aux mêmes systèmes de normes. Il sont moins homogènes que les comptes sociaux et ne peuvent pas donner lieu à une utilisation aussi systématique par le statisticien. Par ailleurs, ils font référence à des variables mesurées sur un champ international (cf. encadré 1).

### **Comparer l'activité internationale des groupes et leur activité sur le plan national**

On se propose de les utiliser ici, à titre exploratoire, sur le champ restreint des groupes non financiers entrant dans la composition du CAC 40 en 2001, soit 32 groupes. Ce sont les seules données publiées facilement accessibles qui permettent de comparer l'évolution des groupes sur le plan mondial avec ce que l'on connaît de leur activité sur le plan national, celle de leurs filiales françaises.

En effet, il arrive que certaines informations délivrées par la statistique publique ne soient pas, en apparence, cohérentes avec l'information financière sur les sociétés cotées que l'on retrouve dans la presse. Il est parfois fait référence à la forte croissance de l'activité de certains grands groupes, alors que la comptabilité nationale donne des signaux de croissance plus modestes.

La comparaison de données consolidées mondiales et de données issues d'unités juridiques résidentes montre que cette apparente divergence est due à la mondialisation des activités des groupes (cf. encadré 2). Elle est nettement perçue à travers l'échantillon des groupes considérés, ces derniers étant plus ouverts internationalement que l'ensemble des entreprises. Les premiers résultats de cette comparaison indiquent une forte progression au niveau mondial des principales variables examinées – chiffre d'affaires, effectifs, immobilisations – et une progression moindre en France.

L'analyse détaillée des immobilisations incorporelles, dont la mesure revêt une importance

particulière dans les comptes consolidés, vient renforcer la conclusion de l'accélération de la mondialisation des plus grands groupes français entre 1997 et 2000. Le suivi des immobilisations incorporelles témoigne des problèmes très complexes de valorisation de certaines richesses immatérielles qui avaient plus que triplé en cinq ans. Le suivi des écarts d'acquisition, qui est comptabilisé parfois dans les immobilisations incorporelles, donne une idée de l'attente de résultats des groupes liés à leur croissance externe entre 1997 et 2000. Ainsi, l'importance de cette croissance semble essentiellement liée à la prise de parts de marché à l'étranger : les écarts comptabilisés lors d'acquisition de sociétés françaises ont augmenté moins vite et sont à des niveaux moindres que ceux qui sont relatifs à l'acquisition de sociétés étrangères. Les deux dernières années, 2001 et 2002, voient ces mouvements d'acquisition se réduire fortement.

### **Des mouvements de fusions-acquisitions importants entre 1997 et 2000**

Les groupes étudiés sont les groupes non financiers rentrant dans la composition de l'indice CAC 40 en 2001. Leur partie française représente environ 15 % des effectifs et du chiffre d'affaires des entreprises du champ de Suse (Système unifié de statistiques d'entreprises), avec certains secteurs d'activité plus spécifiquement représentés (cf. encadré 3). Le nombre de leurs filiales françaises est passé de 6 600 en 1997 à 6 300 en 2001 selon les informations recueillies par l'enquête *Liaisons financières*. Dans leur grande majorité, ces groupes établissent leurs comptes consolidés selon la loi française (règlement CRC 99-02). Certains ont choisi des options qui se rapprochent des pratiques internationales (US GAAP ou IAS).

Entre 1997 et 2000, ces grands groupes français non financiers se sont transformés, certains recentrant leurs activités, d'autres au contraire les diversifiant. Ainsi en 1998, Alcatel cède la totalité de l'activité de Cegelec à GEC Alsthom NV, filiale à 50/50 d'Alcatel et de GEC, qui devient le groupe Alstom. Alcatel recentre ainsi ses activités dans le secteur des télécommunications. En 2000, il crée Nexans qui regroupe les activités de câbles et se développe de façon autonome hors du groupe à partir de 2001. Vivendi, de son côté, est issu de la fusion, en 1999, de Havas et de la Compagnie générale des eaux. Il est devenu Vivendi Universal en 2000 en fusionnant avec Seagram.

Certains groupes ont fusionné avec des concurrents, parfois étrangers, élargissant ainsi leur champ d'activité et poursuivant des alliances et une stratégie de développement en dehors des frontières. En 1999, ABB Alstom Power a été constitué en commun par Alstom et ABB. En 1999 toujours, Renault s'est allié à Nissan, Aérospatiale Matra a formé EADS avec DASA et CASA, Elf a fusionné avec Total Fina, Rhône-Poulenc avec Hoechst est devenu Aventis. D'autres se sont agrandis à l'intérieur du territoire national : en 1999, Carrefour a fusionné avec Promodès, Sanofi avec Synthélabo.

Sur les 32 groupes étudiés, le tiers a été concerné par ces fusions de grande ampleur, mais beaucoup d'autres ont mis en œuvre des politiques de restructuration interne et ont poursuivi des stratégies de développement à l'étranger.

2001 représente la fin de cette période d'acquisitions de grande ampleur. Les difficultés de financement rencontrées par les groupes qui ont investi dans les nouvelles technologies et

les télécommunications comme Vivendi, France Télécom ou Alcatel sont, entre autres, dues à des acquisitions coûteuses à l'étranger, ainsi qu'à un retournement du marché. Beaucoup se dirigent maintenant vers une politique de rationalisation et de maîtrise des coûts qui passe parfois par des restructurations internes. Alcatel poursuit son recentrage sur les télécommunications, Aventis sur la pharmacie. Fin 2002, Vivendi a réduit sa participation dans le capital de Vivendi Environnement, qui est devenu autonome sous le nom de Véolia environnement. L'internationalisation continue toutefois à moindre échelle. Les acquisitions de sociétés étrangères se poursuivent. En 2002, les effectifs cumulés mondiaux de ces groupes continuent à augmenter, mais à un rythme moindre que les années précédentes. Au total, entre 1997 et 2002, leurs effectifs seront passés de 2,6 à 3,8 millions de personnes, augmentant de 46 %. Les groupes s'implantent et étendent leurs réseaux de distribution dans des zones où ils peuvent trouver de nouveaux débouchés.

#### Encadré 1

### MÉTHODOLOGIE

#### Les sources

- Rapports annuels et bulletins d'annonces légales, pour les données consolidées de groupes
- Enquête *Liaisons financières* de l'Insee, Suse (Système unifié de statistiques d'entreprises) pour le périmètre français des groupes et les données individuelles des entreprises appartenant à un groupe

#### Les variables

- Pour les données consolidées ou issues des rapports annuels : chiffre d'affaires (global et sa partie française), effectif (global et en France), résultat net courant part du groupe, immobilisations corporelles et incorporelles nettes.
- Pour les données individuelles d'entreprises : chiffre d'affaires (le chiffre d'affaires issu de Suse est celui des unités résidentes, donc un chiffre d'affaires par origine), effectif, immobilisations corporelles et incorporelles nettes, résultat net comptable.

Les données individuelles d'entreprises sont additionnées pour obtenir les données de la partie française du groupe par simple cumul. En ce qui concerne les chiffres d'affaires, ceci inclut des flux intra-groupe et donc introduit une surestimation (cf. encadrés 2 et 3). Par ailleurs, il faudrait déduire des résultats agrégés des entreprises la somme des dividendes versés par les entreprises aux autres sociétés du groupe (cf. encadré 2).

Les règles habituelles de protection du secret statistique ont été appliquées.

#### Quelques précisions sur les variables consolidées utilisées

Les données consolidées recouvrent les activités des groupes dans le monde entier.

La variable *chiffre d'affaires consolidé France* représente pour 17 groupes le chiffre d'affaires par origine géographique des filiales, pour trois groupes, le chiffre d'affaires par destination ou marché ; pour les autres, ce n'est pas précisé dans le rapport d'activité fournissant ce chiffre.

Les *immobilisations corporelles consolidées* peuvent inclure des immobilisations mises à disposition des groupes par contrat de crédit-bail.

La valorisation des *immobilisations incorporelles* dans les comptes consolidés est différente de celle des comptes sociaux. Pour nombre de groupes, y sont inclus les écarts d'acquisition résultant des fusions-acquisitions. Le fort accroissement des immobilisations incorporelles constaté dans les comptes consolidés est le reflet des multiples opérations de cette nature qui ont eu lieu ces dernières années et ont affecté la constitution des groupes examinés.

## Des chiffres d'affaires en forte progression jusqu'en 2001

Les chiffres d'affaires mondiaux cumulés ont fortement augmenté entre 1997 et 2002 (près de 70 % sur la période). Les chiffres d'affaires consolidés français progressent de 30 % entre 1997 et 2002. Mais ils représentaient 44 % de l'ensemble des chiffres d'affaires de ces groupes en 1997, ils n'en représentent plus que 35 % en 2002 (cf. graphique I).

Les résultats nets monde entier des groupes du CAC 40 suivent une évolution comparable à l'évolution de l'indice boursier CAC 40 qui traduit à la fois les jugements sur la situation présente, mais également les anticipations d'évolutions futures (cf. graphique II). La forte croissance observée jusqu'en 2000 va aussi de pair avec une forte croissance des effectifs mondiaux. On constate également que la stagnation de leurs effectifs sur le territoire français est déconnectée de cette évolution mondiale.

À partir de 2001, les résultats nets ainsi que l'indice boursier accusent globalement une forte baisse. D'une part, les résultats nets chutent du fait de dépréciations comptables enregistrées à la suite de pertes en capital générées par des survalorisations d'actifs financiers et immatériels

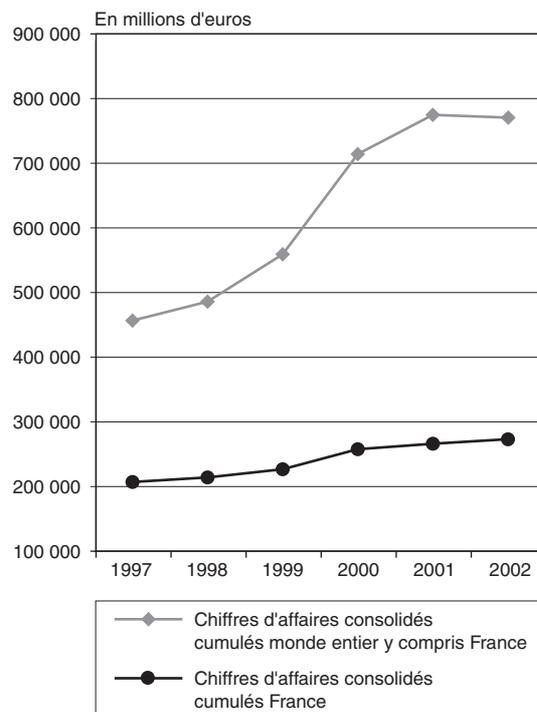
dans certains secteurs comme les nouvelles technologies. L'impact des nouvelles technologies dans le CAC 40 est fort avec la présence en son sein de groupes dont elles constituent une part importante de l'activité (cf. graphique II). D'autre part, le ralentissement économique se traduit par une baisse des résultats d'exploitation des groupes. Les cessions de sociétés faites par certains entraînent aussi des réductions d'effectifs et des baisses de valeur des immobilisations corporelles sur le champ considéré. Cependant, le pourcentage du chiffre d'affaires et des effectifs hors du territoire national demeure voisin de 65 %.

## Les effectifs en France stagnent

L'implantation en France des groupes étudiés est décrite ici par les variables « localisables » dont on dispose, les effectifs et les immobilisations corporelles. La part de leurs effectifs sur le territoire est passée de 50 % en 1997 à 35 % en 2002.

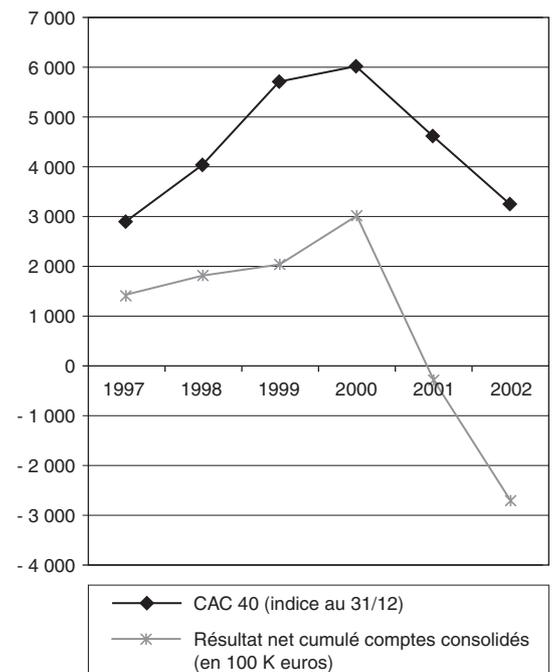
La progression des effectifs cumulés des groupes au niveau mondial a été très forte, plus de 70 % entre 1997 et 2001. Elle ralentit à partir de 2000. Elle est fortement positive pour la majorité des groupes entre 1997 et 2000. Elle est manifestement due, pour une part importante, à

Graphique I  
Évolutions des chiffres d'affaires consolidés



Source : comptes consolidés.

Graphique II  
Résultats nets cumulés et indice boursier



Source : comptes consolidés.

## LES GROUPES : DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES COMPLEXES À OBSERVER

### Retenir une unité statistique économiquement significative

S'il est avéré que les groupes ont fortement accru leur implantation à l'étranger entre 1997 et 2002, il est aussi manifeste que leur organisation et leurs systèmes de gestion se sont complexifiés dans le même temps.

L'étude des données propres aux groupes d'entreprises ou à leurs filiales a conduit parallèlement à mettre en lumière les problèmes qui se posent aux statisticiens : ils travaillent sur un champ hétérogène où coexistent petites entreprises et très grands groupes constitués de nombreuses entités juridiques.

La complexité des liens entre les composantes de ces groupes ainsi que les fréquentes modifications d'organisation, restructurations internes, fusions, acquisitions, rendent cet univers de plus en plus difficile à appréhender (1).

Ce sont les unités légales qui sont traditionnellement le matériau de base de l'élaboration des statistiques d'entreprises et par voie de conséquence de la partie de la comptabilité nationale qui appréhende le secteur productif de notre économie. Or, certaines données comptables ou d'enquête, prises séparément, n'ont plus de signification économique. Le cas le plus souvent rencontré est celui des unités légales réalisant d'importants chiffres d'affaires sans personnel et/ou sans immobilisations, la gestion des moyens ayant été confiée à une unité séparée en vue d'accroître la rentabilité du groupe d'entreprises auquel elles appartiennent. Ces unités spécialisées dans le commerce ou la gestion sont souvent affectées par les statisticiens aux secteurs du commerce ou des services, mais elles forment un tout avec les unités de production auxquelles elles sont associées. Se pose alors un problème de classification qui devient très apparent dans certains secteurs.

### Activités principales et activités auxiliaires

Si l'on considère les groupes non financiers du CAC 40 tels qu'ils se décrivent dans les comptes consolidés, leurs activités principales représentent plus de 80 % de l'ensemble des activités. Si l'on examine la

partie française de ces groupes à l'aide des données délivrées par leurs filiales implantées en France, notamment les comptes sociaux, la part de leurs activités principales n'est plus que de 68 %. En effet, dans les comptes consolidés, sont comptabilisées dans l'activité principale les données de sociétés exerçant des activités auxiliaires qui contribuent à sa réalisation : activités de commercialisation et de gestion (y compris management).

Ces activités auxiliaires sont majoritairement concentrées dans le secteur du commerce et des services. Parmi les postes de la nomenclature d'activités concernés, on peut citer le commerce de gros, les services fournis aux entreprises et les activités immobilières (cf. tableaux A, B et C). Ils reflètent ainsi l'organisation des groupes en unités de production, de commercialisation et de gestion-management, ces dernières concentrant les résultats.

Ainsi, 40 à 50 % du résultat des groupes est comptabilisé dans des filiales classées dans les services aux entreprises, 12 % du chiffre d'affaires est enregistré par des filiales commerciales. Les filiales commerciales (commerce de gros) prennent une part croissante dans l'activité des groupes, notamment dans certains secteurs d'activité industrielle (raffinage, chimie, pharmacie) où elles regroupent plus de 20 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des filiales. Les filiales de services aux entreprises tiennent aussi une part importante dans le fonctionnement des groupes. Outre le nombre important d'unités juridiques classées dans ce secteur et le fait qu'elles concentrent la moitié des résultats, elles regroupent une part significative des effectifs – de 10 à 15 % de l'effectif français des groupes dans l'hôtellerie, le raffinage – et du chiffre d'affaires.

→

*1. Une démarche expérimentale de traitement des grands groupes est actuellement en cours : elle vise à tester la faisabilité de la constitution d'unités économiquement pertinentes et observables à l'intérieur des grands groupes. Pour les tests menés, elle aboutit à la constitution d'unités statistiques regroupant plusieurs unités juridiques et pour lesquelles les groupes ont accepté de fournir des données consolidées éliminant les flux internes. Cette opération pourrait se traduire, à terme, par un allègement de la charge statistique, une seule entité répondant en lieu et place de plusieurs unités juridiques.*

Tableau A

### Services fournis aux entreprises sur le périmètre français des 32 groupes

En %

	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de filiales	14,5	15,7	14,7	14,3	16,0
Effectifs	4,3	5,2	4,9	4,9	5,5
Chiffres d'affaires	5,7	5,1	5,4	7,2	5,2
Résultats comptables	39,3	39,0	49,3	47,0	47,9

Lecture : en 2001, 16 % des filiales françaises des 32 groupes sont classées dans l'activité « Services fournis aux entreprises », elles regroupent 5,5 % de l'effectif français de ces groupes, effectuent 5,2 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des filiales françaises des 32 groupes, mais comptabilisent 47,9 % de leurs résultats.

Source : Suse.

la croissance externe de certains d'entre eux (Alstom, Aventis, Carrefour, Pinault-Printemps-Redoute, Vivendi) et témoigne donc de l'élargissement de leur champ d'action.

Les effectifs en France, aussi bien ceux issus des rapports annuels des groupes que ceux issus du cumul des effectifs des unités juridiques appartenant aux groupes, sont relativement stables sur la même période. D'après les chiffres des rapports annuels, l'évolution devient négative entre 2001 et 2002 (-1%) (cf. graphique III).

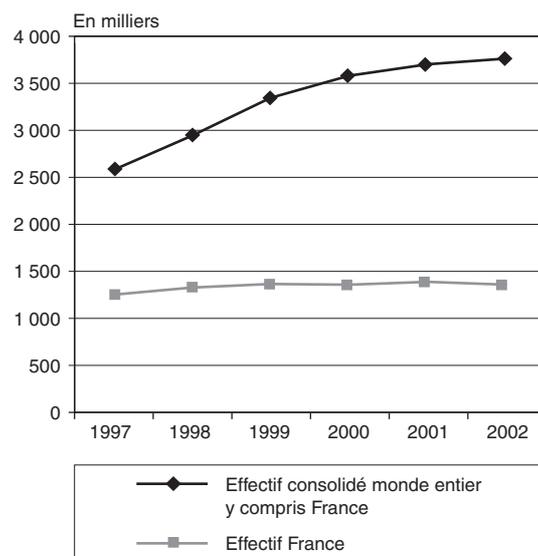
### Diminution des immobilisations corporelles nettes sur le territoire national..

Les immobilisations corporelles nettes ont, elles aussi, fortement progressé au niveau mondial, en valeur courante, de l'ordre de 42 % entre 1997 et 2002. Cette progression est, pour une part, due aux nombreuses fusions-acquisitions qui ont eu lieu durant cette période.

Le paysage est tout autre lorsqu'on considère les immobilisations corporelles nettes cumulées des sociétés françaises. En 2001, elles ne représentent plus que 32 % du total des immobilisations corporelles des groupes non financiers du CAC 40, elles en représentaient 55 % en 1997.

Elles ont diminué de 6 % entre 1997 et 2001, alors que dans le même temps les immobilisations corporelles nettes totales augmentaient de 58 %. L'évolution constatée des valeurs nettes (après amortissement) montre qu'il n'y a pas eu de renouvellement des immobilisations existantes en France, alors que les participations finan-

Graphique III  
Évolution des effectifs mondiaux (y compris France) et des effectifs France des groupes non financiers du CAC 40



Source : comptes consolidés.

#### Encadré 2 (suite)

Tableau B  
Commerce de gros sur le périmètre français des 32 groupes

En %

	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de filiales	5,6	5,4	5,4	8,0	7,3
Effectifs	2,2	1,2	2,6	4,3	4,4
Chiffres d'affaires	7,0	6,1	8,3	12,0	12,5
Résultats comptables	3,6	2,3	5,1	2,8	2,8

Lecture : en 2001, 7,3 % des filiales françaises des 32 groupes sont classées dans l'activité « Commerce de gros », elles regroupent 4,4 % de l'effectif français de ces groupes, comptabilisent 2,8 % des résultats de l'ensemble des filiales françaises des 32 groupes, mais effectuent 12,5 % de leurs chiffres d'affaires.

Source : Suse.

Tableau C  
Activités immobilières sur le périmètre français des 32 groupes

En %

	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de filiales	9,4	7,1	8,6	7,1	7,0
Effectifs	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Chiffres d'affaires	0,7	0,8	0,5	0,5	0,5
Immobilisations corporelles	7,5	4,6	4,1	6,7	8,2

Lecture : en 2001, 7 % des filiales françaises des 32 groupes sont classées dans les activités immobilières, elles regroupent 0,3 % de l'effectif français de ces groupes, effectuent 0,5 % des chiffres d'affaires de l'ensemble des filiales françaises des 32 groupes, mais possèdent 8,2 % de leurs immobilisations corporelles.

Source : Suse.

cières sont en hausse. Ces groupes ont choisi un autre mode de croissance (cf. graphique IV).

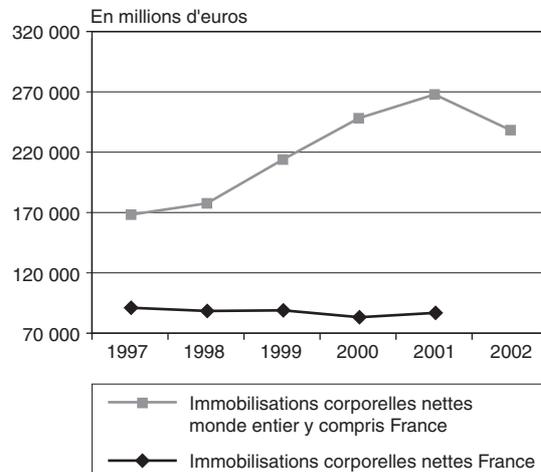
### ... mais forte progression des immobilisations incorporelles au niveau mondial

Les immobilisations incorporelles prennent une part de plus en plus importante dans la comptabilité de ces groupes, tout en faisant l'objet d'une comptabilisation imparfaite (cf. encadré 4). Elles se sont notamment développées dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Pour l'ensemble des groupes non financiers du CAC 40, hors écarts d'acquisition, elles progressent de 300 % sur six ans.

Les immobilisations incorporelles agrégées des comptes sociaux progressent beaucoup plus faiblement sur la période 1997-1999 (+ 18%). Toutefois, leur montant double en 2000 en tenant compte des réévaluations dues aux fusions au sein des groupes de distribution (cf. graphique V).

Les immobilisations incorporelles ont été réparties entre trois grands postes : le premier, le plus important en volume, regroupe les immobilisations « traditionnelles », fonds commerciaux, droits aux baux, parts de marché, marques, réseaux, concessions, brevets. Il a presque triplé en six ans, montrant ainsi le fort développement externe des groupes du CAC 40. Le deuxième poste, celui des logiciels, bien que beaucoup plus faible en volume, est aussi en croissance. Dissocié des autres postes par la plupart des groupes

Graphique IV  
Évolution des immobilisations corporelles nettes cumulées



Source : comptes consolidés - Suse.

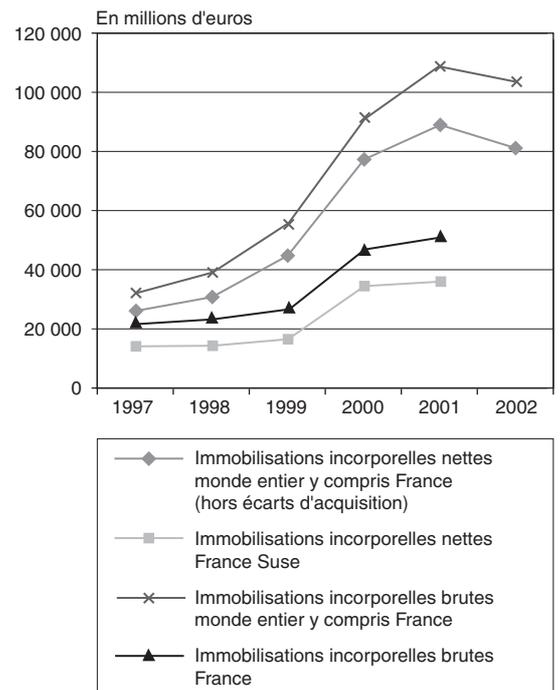
dans la description de leurs immobilisations incorporelles, il montre ainsi l'effort qu'ils consentent dans le développement de logiciels, tant à des fins de production que de gestion. Enfin, le troisième poste regroupant licences de télécommunication, titres de publication, fonds éditoriaux, droits audiovisuels et musicaux, droits d'exploitation des films, est plus spécifique à deux groupes – France Télécom et Vivendi – et a fortement augmenté en 2000 avec la constitution de Vivendi Universal (cf. graphique VI).

### L'écart d'acquisition, une forme particulière d'actif

La survalueur ou *goodwill* ou écart d'acquisition est la différence entre le coût d'acquisition d'une société et la valeur attribuée à ses actifs et passifs acquis à la date d'acquisition (cf. encadré 5).

Les stocks d'écarts d'acquisition nets d'amortissements ou de dépréciations, mentionnés dans les annexes des comptes consolidés, ont été rapportés aux chiffres d'affaires et repris dans le graphique VII. Les acquisitions ont connu un pic en 2000, en quantité (nombre de titres) aussi bien qu'en prix. Ce pic est dû principalement aux acquisitions de deux groupes : France Télécom a acquis Orange et Vivendi Seagram. Les

Graphique V  
Évolution des immobilisations incorporelles nettes



Source : comptes consolidés - Suse.

Encadré 3

**LES ACTIVITÉS DES FILIALES FRANÇAISES DES GROUPES NON FINANCIERS DU CAC 40**

**Les 32 groupes non financiers de l'indice CAC 40 au 1<sup>er</sup> janvier 2001**

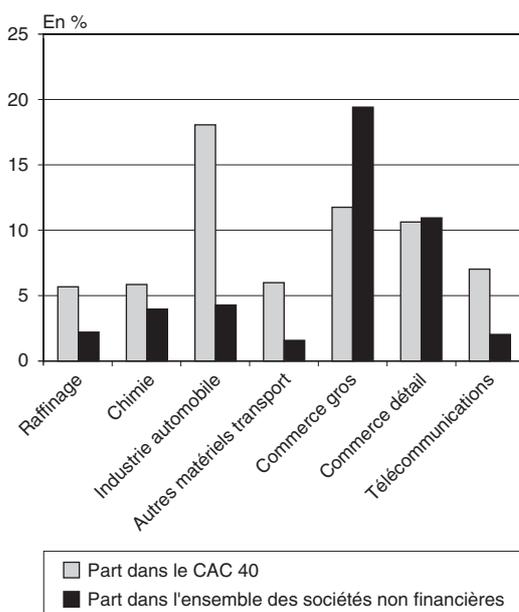
Accor	LVMH
Air Liquide	Michelin
Alcatel	Peugeot SA
Alstom	Pinault-Printemps-Redoute
Aventis/Rhône-Poulenc	Renault
Bouygues	Saint-Gobain
Cap Gemini	Sanofi-Synthélabo
Carrefour Promodès	Schneider Electric
Casino	Sodexho Alliance
Dassault Systèmes	Suez Lyonnaise des eaux
EADS/Aérospatiale	TF1
France Télécom	Thalès/Thomson CSF
Groupe Danone	Thomson Multimédia
L'Oréal	Total Fina Elf
Lafarge	Valéo
Lagardère SCA	Vivendi

**La répartition des activités des filiales françaises des groupes non financiers du CAC 40**

Au sein du CAC 40, les activités des filiales françaises les mieux représentées sont l'industrie automobile (18 % de l'ensemble des chiffres d'affaires cumulés des filiales françaises), le commerce de gros (12 %), le commerce de détail (11 %), les télécommunications (7 %), le raffinage, l'industrie chimique et la fabrication d'autres matériels de transport (environ 6 % chacun) (cf. graphique A).

**Graphique A  
Les activités les mieux représentées dans le CAC 40**

En % des chiffres d'affaires 2000 cumulés des filiales françaises du CAC 40 et de l'ensemble des sociétés non financières



Source : Suse.

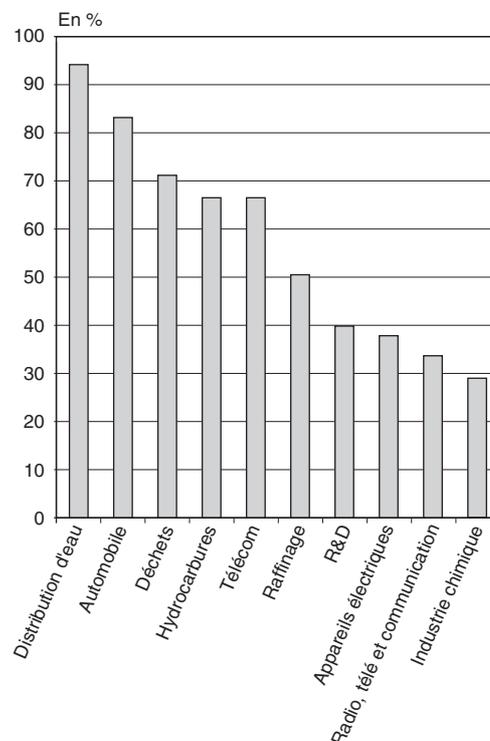
Cette répartition diffère de celle que l'on trouve dans l'ensemble des sociétés non financières. Le commerce de gros considéré à partir de l'ensemble des sociétés non financières, et pas seulement dans le CAC 40 représente alors près de 20 % de l'ensemble des chiffres d'affaires cumulés des sociétés non financières et le commerce de détail 11 %. Les autres poids sont beaucoup moins importants, mais les industries alimentaires sont mieux représentées ainsi que la construction, le commerce et la réparation automobile et les transports terrestres.

**Le poids des filiales françaises des groupes non financiers du CAC 40 dans quelques secteurs d'activité**

Ces groupes sont très présents dans le captage et la distribution d'eau (94,4 % des chiffres d'affaires cumulés des sociétés non financières du secteur d'activité), la construction automobile (82,9 %), l'assainissement et la gestion des déchets (71 %), l'extraction d'hydrocarbures (66,5 %), les télécommunications (66 %) et le raffinage (50,5 %) (cf. graphique B).

**Graphique B  
Part des groupes du CAC 40 dans différents secteurs d'activité**

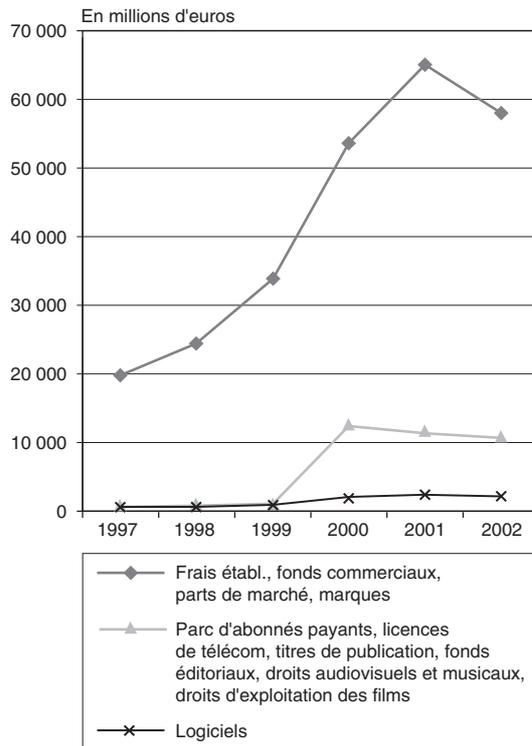
En % des chiffres d'affaires cumulés des sociétés non financières exerçant l'activité considérée



Lecture : en 2000, le chiffre d'affaires cumulé des sociétés des groupes non financiers du CAC 40 exerçant l'activité de captage et distribution d'eau représente 94,4 % des chiffres d'affaires cumulés de l'ensemble des sociétés exerçant cette activité.

Source : Suse.

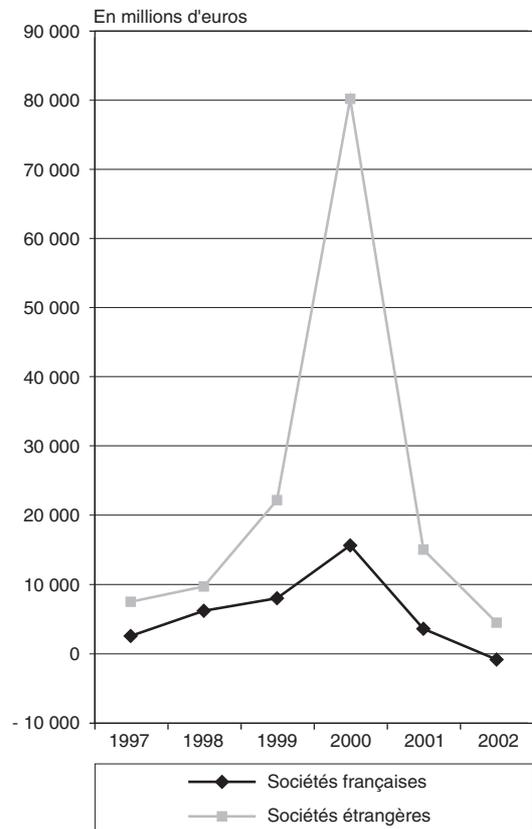
**Graphique VI**  
**Trois catégories d'immobilisations incorporelles**



Source : comptes consolidés.

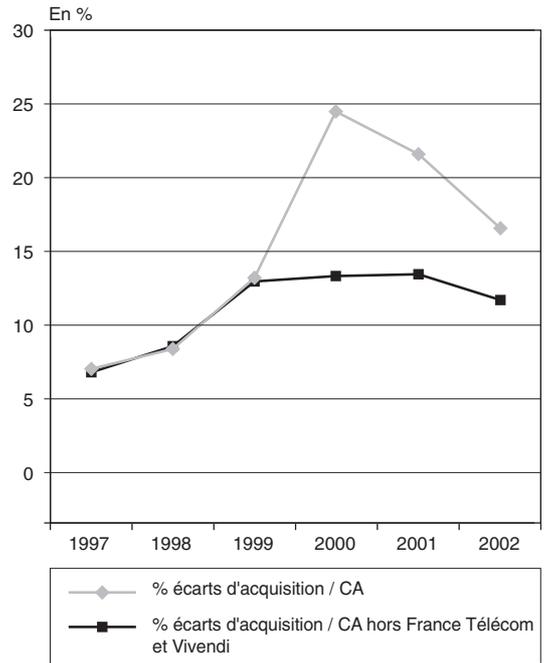
**Graphique VIII**  
**Flux d'écart d'acquisition**

**A - Ensemble**



Source : comptes consolidés.

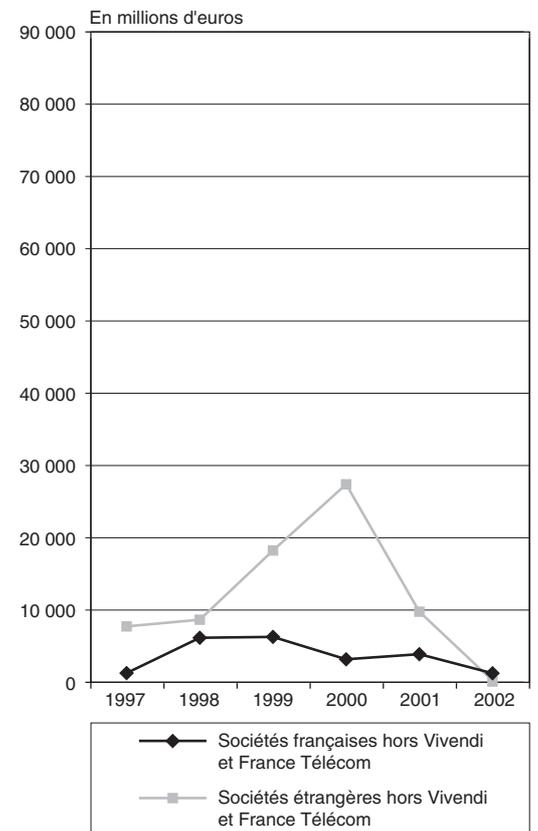
**Graphique VII**  
**Évolution des écarts d'acquisition**



Le pic des écarts d'acquisition de 2000 est principalement dû aux acquisitions réalisées par deux groupes : France Télécom et Vivendi. Hors France Télécom et Vivendi, ce rapport se stabilise aux alentours de 15 %.

Source : comptes consolidés.

**B - Hors Vivendi et France Télécom**



## LES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La notion d'immobilisation incorporelle est conçue diversement selon l'usage que l'on en fait et les informations que l'on traite. En allant du général au particulier, de l'analyse macroéconomique à la comptabilité des entités juridiques, c'est peut-être en s'arrêtant à mi-chemin, au niveau des comptes consolidés des grands groupes internationaux, que cette notion prend toute son importance et que les problèmes de mesure sont les plus apparents.

### Un concept fluctuant et difficile à mesurer

Au niveau macroéconomique, la comptabilité nationale définit la formation brute de capital fixe comme les acquisitions moins les cessions d'actifs fixes. Les actifs fixes sont les actifs corporels ou incorporels issus de processus de production et utilisés de façon répétée ou continue dans d'autres processus de production pendant une durée d'au moins un an. En ce qui concerne les actifs fixes incorporels, la dernière version des systèmes internationaux de comptabilité nationale (1) (SCN 93 : Système des comptes nationaux et SEC 95 : Système européen des comptes) inclut la prospection minière et pétrolière, les logiciels, les œuvres récréatives, littéraires ou artistiques originales et les autres actifs fixes incorporels. Dans les débats relatifs à l'investissement immatériel, il est apparu que la délimitation et la mesure de certaines dépenses à considérer dans cette catégorie (publicité, formation, etc.) n'étaient pas suffisamment élaborées pour les inclure dans la composition des agrégats (2). La recherche et développement n'a pas été prise en compte, non pour des raisons conceptuelles mais du fait de la difficulté à identifier et à évaluer les actifs produits. Il est vraisemblable que les conventions actuelles seront reconsidérées un jour.

Dans les comptes sociaux, en France, les immobilisations incorporelles comprennent les frais d'établissement (frais de constitution, frais de premier établissement, principalement prospection, publicité, frais d'augmentation de capital), les frais de recherche et développement (les salaires, les coûts des matières, l'amortissement du matériel et les frais généraux), les concessions et droits similaires (dépenses faites pour l'obtention de l'avantage que constitue la protection accordée à l'inventeur), le fonds commercial et les autres immobilisations incorporelles.

Cette liste est établie en fonction de contraintes juridiques, avec l'idée de garantie des actionnaires ou des tiers, selon la pratique comptable française, régie par le Plan comptable général. On ne retient en général comme actifs incorporels que des éléments acquis assortis de droits. Ainsi, les parts de marché ne sont pas incluses. Certains éléments, comme les frais d'établissement ne sont pas des actifs mais des coûts qui peuvent avoir des effets sur plusieurs années et sont donc à étaler dans le temps. Les frais de recherche et développement peuvent être immobilisés comme actifs incorporels s'ils sont réalisés pour un projet commercialisable. Dans d'autres cas, ils seront passés en charge. D'autre part, les immobilisations sont enregistrées à leur coût d'achat, lequel est généralement maintenu dans les comptes (principe du coût historique). D'autres éléments ne sont pas comptabilisés

si une entité les a créés elle-même pour exercer son activité (3).

Dans les comptes consolidés, la pratique comptable actuelle est loin d'être harmonisée, faute d'un cadre théorique commun au niveau international et il y a moins de contraintes juridiques. Les normes américaines dressent une liste non exhaustive des immobilisations incorporelles. Certaines sont basées sur des droits légaux ou contractuels : accords et contrats (par exemple : publicité, construction, client, assurance, etc.), droits (par exemple droits d'enregistrement, concessions, propriété, franchise), les permis (permis de construction, permis environnementaux), les brevets, les copyrights, les franchises (câbles, radio, télévisions), les noms de marque, les logiciels d'ordinateur, les noms de domaine Internet, les portails, la technologie qui n'est pas sous brevet (par exemple les formules secrètes, recettes, procédés de fabrication). D'autres peuvent être générés en interne : schémas techniques, manuels techniques et de procédures, bases de données, recherche et développement, listes (de clients, de fournisseurs), fichiers et enregistrements.

On se heurte alors à d'importants problèmes de mesure. Certains éléments de la liste sont valorisables à travers leurs coûts. Ainsi, dans le cas de la recherche et développement, cette valeur ne représente pas le bénéfice susceptible d'être retiré de la recherche. D'autres éléments ne peuvent pas être valorisés par leurs coûts (marques), d'autres comme les logiciels informatiques sont sujets à des révisions liées aux versions successives ou à la création de logiciels nouveaux. Pour beaucoup de ces éléments, il y a un écart significatif entre les dépenses engagées et les efforts qui ont permis de les créer et leur valorisation en tant qu'actifs incorporels. Ainsi le brevet d'un médicament mis sur le marché est valorisable. Si une société l'achetait, il serait reconnu comme un actif. Cependant, les dépenses faites pour développer le produit se sont étalées sur plusieurs années, sans qu'il soit possible d'en prévoir le succès commercial.

La façon de considérer les immobilisations incorporelles marque une des plus grandes différences entre les comptes consolidés et les comptes sociaux. Dans les comptes sociaux, le rapport entre immobilisations incorporelles et corporelles est quasi stable entre 1997 et 1999 : il passe de 0,15 à 0,18. En 2001, il atteint toutefois 0,41. Dans les comptes consolidés, ce rapport est de 0,15 en 1997 (hors écarts d'acquisition), et atteint 0,34 en 2002.

1. Le SCN 93 est la méthodologie applicable au niveau mondial, publiée conjointement par les Nations unies, le Fonds monétaire international, la Commission des Communautés européennes, l'Organisation de coopération et de développement économique et la Banque mondiale. Le SEC 1995 est parfaitement cohérent avec le SCN 93. Il se concentre davantage sur la situation et les besoins de l'Union européenne.

2. Voir Insee Méthodes n° 87-88 « L'intégration des biens et des services. Une stratégie d'offre qui se généralise » Séminaire annuel de la DSE du 21 octobre 1998, communication d'André Vanoli : « Concrétiser l'immatériel, dématérialiser le concret : la comptabilité nationale à la recherche des limites perdues ».

3. Par exemple si une marque est créée, elle ne sera valorisée à l'actif que lorsque la société à l'origine de la création l'aura vendue.

montants cumulés des écarts d'acquisition représentent alors 25 % des chiffres d'affaires cumulés des groupes. À l'exclusion des deux plus gros contributeurs à cet agrégat, le rapport se stabilise aux alentours de 15 %.

Le graphique VIII représente les flux d'écarts d'acquisition (nets des cessions) de sociétés françaises et étrangères dans l'année considérée. Les flux liés à des acquisitions de sociétés étrangères ont été nettement plus importants que ceux relatifs à des sociétés françaises. La part des écarts d'acquisition de sociétés françaises dans l'ensemble des écarts d'acquisition était de 27 % en 1997, elle est passée à 17 % en 2000 et 20 % en 2001. Hors Vivendi et France Télécom, la part des écarts d'acquisition liés à des sociétés françaises demeure inférieure à celle relative aux sociétés étrangères jusqu'en 2002. Elle est de 10 % en 2000, période d'importantes acquisitions à l'étranger. En 2002, les écarts d'acquisition français et étrangers chutent fortement :

hors Vivendi et France Télécom, les flux d'écarts d'acquisition relatifs à des sociétés françaises retrouvent une ampleur comparable à celle de 1997, alors que ceux relatifs à des sociétés étrangères sont proches de zéro.

## La statistique et les normes comptables

Les comparaisons menées sur la période 1997-2002 entre l'évolution mondiale des 32 groupes non financiers du CAC 40 et leur évolution nationale permettent de montrer l'importance de l'internationalisation de leurs activités au cours de cette période et l'influence que cette volonté d'implantation a eu sur leur stratégie de développement en vue de conquérir des marchés ou d'étendre leurs activités.

Ce mouvement a aussi eu un impact sur l'organisation de ces entités géantes qui tend à rendre les données nationales difficiles à interpréter et

### Encadré 5

#### L'ÉCART D'ACQUISITION OU *GOODWILL*

Lors d'acquisitions, les immobilisations corporelles et incorporelles, telles que parts de marché, brevets, marques, fonds commerciaux, font l'objet de réestimations avant d'être intégrées dans les comptes de la société consolidante. La différence entre le coût d'acquisition et la valeur nette des actifs acquis identifiés est appelée *goodwill* ou survaleur ou écart d'acquisition. Si le prix de l'acquisition est plus bas que la valeur nette des actifs on dira qu'il s'agit d'un *goodwill* négatif ou d'un *badwill*. La survaleur est susceptible d'apparaître principalement sur les immobilisations incorporelles, qui, on l'a vu, sont difficiles à définir et à évaluer (cf. encadré 4). Elle se justifie du point de vue de l'acquéreur par l'anticipation d'une rentabilité accrue par l'acquisition, c'est un pari pris par les groupes sur la rentabilité de leur croissance externe.

L'écart d'acquisition n'est pas considéré comme étant issu d'un processus de production. Du point de vue de l'analyse macroéconomique générale, il ne correspond à aucun capital productif mais reflète le seul point de vue de l'acquéreur et la vision qu'a celui-ci de la rentabilité future de son acquisition. Il est souvent comptabilisé comme une *immobilisation incorporelle* inscrite à l'actif du bilan consolidé. Pour calculer cette survaleur, il est nécessaire d'évaluer les actifs au moment de leur achat, au prix de marché (*fair market value*), alors que, dans le bilan de la société acquise, les immobilisations peuvent n'avoir aucune valeur nette comptable si elles sont déjà amorties. La valeur de marché est évaluée, le plus souvent, sur la base des flux futurs attendus (méthode d'actualisation des cashflows).

#### Un impact sur les résultats comptables consolidés

Le traitement des acquisitions dans les groupes d'entreprises a des incidences importantes sur le bilan et le compte de résultat consolidés. Il exprime la stratégie financière et boursière d'un groupe.

En 2001, à la suite du retournement des marchés et du dégonflement de la bulle internet, certains groupes ont rapproché la valeur nette des *goodwill* inscrits au bilan d'une valeur de marché. Ils ont alors procédé à des amortissements exceptionnels (Vivendi Universal, Alcatel, France Télécom), car la valeur de marché réévaluée s'avérait inférieure à la valeur nette comptable, donc au prix d'acquisition. Mais tout dépend des secteurs. Les valeurs excessives ont concerné les secteurs touchés par l'emballlement des cours boursiers en 1999-2000. Dans d'autres secteurs, comme la pharmacie, les survaleurs ne sont pas contestées.

Toutefois, lors d'acquisitions, il n'y a pas forcément apparition de survaleur. En cas d'échange de titres (OPE), on peut appliquer la méthode de mise en commun d'intérêt, dite aussi méthode dérogatoire (article 215 du règlement comptable) ou en anglais « *pooling of interest* ». Le bilan consolidé additionne simplement actif et passif de l'acheteur et de l'acquisition à leur valeur historique, sans réévaluation. Il n'y a pas de *goodwill* apparent. Cependant, la survaleur se paie via la parité d'échange par la dilution des actionnaires de l'une des entités. C'est une méthode qui pousse à réaliser des acquisitions sans faire apparaître de destruction de valeur. Les acquisitions de Chrysler

→

#### Encadré 5 (suite)

par Daimler Benz, de Ernst & Young par Cap Gemini, de Petrofina puis d'Elf par Total ont été effectuées selon cette méthode.

La tendance est à interdire la technique comptable de la mise en commun d'intérêt. Elle est interdite aux États-Unis depuis 2001, mais reste admise en France jusqu'en 2003 pour les acquisitions rémunérées en titres, réalisées une fois et portant sur 90 % minimum du capital.

#### L'amortissement des écarts d'acquisition

Le règlement CRC de 1999 (approuvé par le comité de la réglementation comptable en avril 1999) confirme l'obligation d'amortir l'écart d'acquisition et ne fixe pas de durée maximale contrairement aux autres normes. La France admet que certaines immobilisations incorporelles (marques, fonds de commerce) ont une valeur certaine sur une durée indéterminée et exclut pour elles la possibilité d'amortissement. Initialement, selon les normes US GAAP (américaines), un *goodwill* était amorti sur 40 ans maximum et selon les normes IAS sur 20 ans maximum.

Actuellement, sur les 32 groupes examinés dans cet article, 14 pratiquent un amortissement linéaire sur 40 ans maximum et 16 sur 20 ans maximum. L'amortissement des écarts d'acquisition est susceptible d'avoir un impact important sur tel ou tel solde intermédiaire du compte de résultat consolidé selon l'endroit où il est positionné. Les comptes consolidés, à la différence des comptes sociaux, n'ont pas une présentation normalisée du compte de résultat. Le résultat opérationnel des comptes consolidés semble être assimilé à l'excédent brut d'exploitation des comptes sociaux, mais aucune définition stable n'est préconisée par la normalisation comptable. On montre

en effet que, dans deux groupes sur trois pour lesquels on a examiné la présentation du compte de résultat consolidé, l'amortissement des écarts d'acquisition apparaît après le résultat opérationnel. Dans le troisième, il est comptabilisé avant ce dernier, ce qui donne un caractère peu homogène au résultat opérationnel (cf. encadré 6).

Cependant, il est maintenant admis que certains *goodwills* et immobilisations incorporelles ont une durée de vie indéfinie et ne seront plus amortis mais soumis à un test de valorisation au moins annuellement. Les autres immobilisations incorporelles à durée de vie finie continueront d'être amorties, mais sans contrainte d'un plafonnement arbitraire.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002, les nouvelles normes américaines prévoient de traiter les actifs incorporels et les écarts d'acquisition de la même manière. Il faudra, soit les amortir, soit les réévaluer en prévoyant des « *impairment tests* » (tests de dépréciation). Elles suppriment ainsi l'obligation d'amortir régulièrement les *goodwills* au profit d'une procédure de dépréciation annuelle, mais sans obliger les sociétés à publier les hypothèses fondant leurs calculs de dépréciation. Les immobilisations incorporelles susceptibles d'être les plus fréquemment réestimées sont les parts de marché, les brevets/avancées technologiques, les marques, les fonds commerciaux.

Puisque les *goodwills* et autres immobilisations incorporelles ne devraient plus être régulièrement amorties, leur montant ne diminuera plus en même temps et de la même manière qu'avec les précédentes normes. Il pourra y avoir plus de volatilité dans les résultats publiés car les tests d'*impairment* sont susceptibles d'entraîner des baisses de manière irrégulière et de montants variables.

à poser des problèmes de classification d'activités entre les grands secteurs de l'économie, qui ne peuvent être résolus simplement (cf. encadré 2).

Mieux les connaître demande aussi de disposer à leur sujet de plus d'informations homogènes, transparentes et adaptées à l'analyse économique (cf. annexe 1). Il serait d'une grande utilité pour les statisticiens que soient homogénéisés les principes d'évaluation, les classifications de produits et de charges, d'actifs et de passifs, ainsi que la présentation de l'information, tant pour les données internationales qu'en ce qui concerne les données relatives aux secteurs géographiques ou d'activité des groupes. C'est la

condition d'un meilleur suivi de ces groupes à l'avenir. Dans ce contexte, l'enjeu que représente l'évolution des normes comptables prend toute son importance (cf. annexe 2).

En 2001 et 2002, les groupes étudiés, après des acquisitions coûteuses, se recentrent sur leur métier de base et se séparent de leurs activités annexes. Cependant ils gardent leur aspect international, essentiel pour maintenir leur marché et assurer leur compétitivité. Le suivi de leur évolution dans les années à venir se révèlera riche en enseignements sur une partie importante du secteur productif national. □

*L'auteur remercie particulièrement Alain Benedetti, Eric Delesalle et Raoul Depoutot pour leurs suggestions et leurs critiques.*

---

## BIBLIOGRAPHIE

**Bertriu J.-L. et Meunier C. (1986)**, « L'information financière des sociétés cotées : qualité et interprétation des comptes consolidés », 12<sup>e</sup> journée des centrales de bilan, Banque de France.

**Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables (2002)**, « La comptabilité en mouvement », cahier spécial « Informer, agir, savoir », commission de droit comptable, mai 2002.

**Freidheim C. (2000)**, *Les entreprises géantes : un nouvel univers à maîtriser*, collection Strategy & Business, Édition Booz Allen & Hamilton.

**Insee (2003)**, « La situation économique et financière des entreprises françaises », dossier *in L'Économie française*, Rapport sur les comptes de la nation, édition 2003-2004, Le Livre de Poche, collection *références*, n° 601.

**OCDE (1987)**, « Harmonisation des normes comptables : les méthodes de consolidation des comptes dans les pays de l'OCDE », Rapport du groupe de travail sur les normes comptables.

**OCDE (2001)**, « Le nouveau visage de la mondialisation industrielle : fusions-acquisitions et alliances stratégiques transnationales ».

**OCDE (2001)**, « Mesurer la mondialisation : le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE ».

**Paulré B. (2000)**, « Les stratégies de recentrage dans les secteurs de haute technologie », Université Paris I - Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, février 2000.

**Picart C. (2003)**, « Internationalisation et endettement des grands groupes français à la fin des années 1990 », dans ce numéro d'*Économie et Statistique*.

**Revue d'économie financière (1997)**, « Les enjeux de l'information comptable et financière », dossier, juin.

**Revue française de gestion (2000)**, « Fusions-acquisitions, le tournant de l'an 2000 », n° 131, novembre-décembre, Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion des entreprises.

Le lecteur pourra aussi utilement consulter les rapports annuels et publications officielles au Bulletin des annonces légales obligatoires des comptes des groupes appartenant au champ de l'étude.

## LE COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ

De présentation peu homogène, le compte de résultat reste d'utilisation délicate pour le statisticien. Sur les 32 groupes examinés, cinq présentent leurs comptes de résultat sur le modèle du Plan comptable général, avec des charges réparties par nature (charges de personnel, variations de stocks, charges externes, impôts et taxes) alors que les autres groupes les présentent par grandes fonctions (charges administratives, commerciales, frais de recherche et développement). Les postes sont très agrégés, les amortissements-provisions font l'objet d'une mention spécifique pour 15 groupes sur 32, pour les autres ils sont directement inclus dans les postes de charges.

### Des soldes de même nom avec des composantes différentes

Les résultats ont des appellations diverses : résultat d'exploitation pour 19 groupes sur 32, résultat opéra-

tionnel pour sept groupes. Quatre groupes calculent les deux soldes, et on trouve d'autres appellations pour deux groupes.

En ce qui concerne les amortissements des écarts d'acquisition, ils interviennent après les résultats d'exploitation/résultats opérationnels pour 24 groupes, mais ils sont déduits de ces derniers pour quatre groupes. Pour quatre autres, ils n'apparaissent pas.

Exploiter un solde intermédiaire consolidé supposerait donc de mettre en œuvre un processus d'harmonisation, mais on ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour le mener à bien.

### Un exemple sur trois groupes

Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
Chiffre d'affaires net hors taxes	Chiffre d'affaires net	Chiffre d'affaires
- charges opérationnelles		- Autres produits opérationnels
= Coûts des biens et services vendus	- Frais de production	= Chiffre d'affaires opérationnel
- Frais généraux et commerciaux	- Frais administratifs et commerciaux et autres	- Charges d'exploitation
- Frais d'études, de recherche et développement	- Recherche et développement	= Résultat brut d'exploitation
<b>= Marge opérationnelle</b>	- Provisions pour restructuration	- Loyers
- Coût de départ anticipé de certains salariés	<b>- Amortissement des écarts d'acquisition</b>	= Résultat net d'exploitation
- Autres produits et charges	<b>= Résultat opérationnel</b>	- Amortissements et provisions
- Frais de rationalisation des structures		<b>= Résultat opérationnel</b>
+/- Produits (Frais) financiers nets	+ Part dans le résultat des sociétés mises en équivalence	+/- Résultat financier
+/- Autres revenus (et charges) nets	- Frais financiers nets	+/- Quote part dans le résultat des sociétés mises en équivalence
<b>= Résultat avant impôt des sociétés intégrées</b>	+/- Autres produits et charges non liés à l'exploitation	<b>= Résultat courant avant impôt</b>
- Impôt sur les résultats		+/- Résultat sur gestion d'actifs
= Résultat net des sociétés intégrées du groupe	<b>= Résultat avant impôt et intérêts minoritaires</b>	<b>- Amortissement des écarts d'acquisition</b>
+ Part dans le résultat net des sociétés en équivalence	- Impôts sur les résultats	- Impôts
<b>- Amortissement des écarts d'acquisition</b>	+/- Intérêts minoritaires	+/- Résultat exceptionnel (net d'impôts)
+/- Bénéfice (Perte) revenant aux minoritaires	+/- Rémunérations prioritaires	+/- Intérêts minoritaires
<b>= Résultat net part du groupe</b>	<b>= Résultat net</b>	<b>= Résultat net part du groupe</b>

## LES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES

La normalisation comptable internationale s'effectue dans le cadre de l'IASB (*International Accounting Standards Board*), un organisme privé, fondation basée à Londres, qui a repris en 2001 les missions de l'IASC (*International Accounting Standards Committee*). Ce dernier a été fondé en 1973, par des représentants des grands cabinets d'audit de différents pays (Australie, Canada, France, Allemagne, Japon, Mexique, Pays-Bas, Royaume-Uni, États-Unis).

L'IASB a pour objectif de concevoir des normes internationales et de promouvoir leur utilisation. Ces normes standard, dites IFRS (*International Financial Reporting Standards*) sont débattues lors d'échanges qui impliquent des représentants des professions comptables, des analystes financiers, des bourses, des autorités de régulation, des universitaires et autres organismes et individus intéressés. Elles doivent permettre d'obtenir une information de haute qualité, transparente et comparable, afin d'aider les acteurs des marchés de capitaux et les autres utilisateurs de l'information financière à prendre des décisions économiques.

Le Board consulte le SAC (*Standards Advisory Council*), formé de différentes personnalités ayant un intérêt dans l'information financière, sur les priorités et les projets principaux. L'IFRIC (*International Financial Reporting Interpretations Committee*) est un groupe d'experts qui discute des problèmes techniques dans des débats publics et présente les interprétations des IFRS à l'approbation de l'IASB.

De son côté, l'Europe avait entrepris de définir un cadre visant à établir des conditions juridiques équivalentes minimales au sein de l'Union européenne, sur l'étendue des renseignements financiers à communiquer au public et adopté deux directives : la 4<sup>e</sup> directive (1978) traite des objectifs, de la présentation et du contenu des comptes annuels des sociétés de capitaux, la 7<sup>e</sup> directive (1983) traite des comptes de groupe. En mars 2000, face aux exigences de la globalisation financière et pour accélérer l'avènement du marché intérieur des services financiers, le Conseil européen de Lisbonne a souhaité que la comparabilité des états financiers élaborés par les sociétés cotées en bourse soit améliorée. Un règlement a été adopté en 2002, exigeant que toutes les sociétés cotées préparent leurs comptes consolidés en conformité avec les IFRS pour 2005. Un comité de réglementation comptable, l'ARC (*Accounting Regulatory Committee*) composé des représentants des États membres et présidé par la Commission, a pour fonction d'agrèer les IFRS pour leur utilisation dans l'UE. Un comité technique comptable a été mis en place en 2001, l'EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*), composé d'experts en comptabilité du secteur privé de plusieurs États, afin de fournir une expertise technique relative à l'utilisation des IFRS dans l'environnement juridique européen. Il participe au processus de normalisation comptable dans le cadre de l'IASB.

### Des principes généraux à adapter aux contextes nationaux

Ces normes internationales ne sont pas des règles détaillées. Elles posent des principes généraux, sont en

constante évolution et continueront d'évoluer après 2005. Il faut les adapter aux contextes nationaux. Ainsi l'*Income Statement* (équivalent du compte de résultat) est présenté de manière très synthétique et fournit des informations sur la profitabilité des groupes mais ne permet pas de calculer des indicateurs économiques importants, tels que la valeur ajoutée ou l'excédent brut d'exploitation. L'approche bilantielle prime sur celle du compte de résultat : le cadre repose sur la définition des actifs et des passifs. En simplifiant, un produit résulte d'un accroissement d'actif ou d'une réduction de passif. Le résultat est la différence entre les capitaux propres d'ouverture et de clôture.

La mise en pratique de ces normes riche d'être longue et difficile, le processus d'adaptation des systèmes internes de comptabilité des groupes et les travaux à mener sont très lourds et peuvent s'étaler sur plus d'un an.

Certaines normes IAS introduisent la notion de « *fair value* » ou « juste valeur » (1), soit l'évaluation des actifs et des passifs à une valeur autre que le coût historique. Elles demandent de recalculer chaque année la valeur des actifs et passifs à la juste valeur, qui peut correspondre au prix de marché, mais pas toujours. Cette nouvelle base conceptuelle d'évaluation n'est pas sans poser des problèmes opérationnels d'évaluation importants. Certains acteurs craignent qu'elle introduise une volatilité artificielle du résultat et contribue à la déconnexion de l'information financière avec la gestion. L'application de ce principe à l'ensemble des actifs et passifs est pour le moment reportée ; il a été jugé inapplicable en l'état, notamment pour les secteurs des banques et assurances où les modifications entraînées s'avéraient considérables. Il devrait toutefois s'appliquer dans le cas d'acquisitions et d'évaluation des *goodwills* (cf. encadré 5).

Un nouvel état financier en cours de conception à l'IASB, dit « *Performance Reporting* », vise à substituer au compte de résultat un tableau analysant la variation des capitaux propres comme indicateur de performance. Ce document n'est toutefois pas encore finalisé et ne sera pas applicable en 2005. Les composantes de cet état seront réparties en deux colonnes, avant et après les ajustements de valeur.

Dans les deux années qui viennent il reste aux groupes concernés à identifier et chiffrer les différences comptables entraînées par l'adoption des nouvelles normes, à organiser la présentation de leur information financière, notamment en ce qui concerne l'information sectorielle et les indicateurs du compte de résultat.

Une autre interrogation réside dans le champ d'application des normes IAS. Pour la France, 4 000 groupes environ sont soumis à l'obligation de consolidation, dont 1 300 sont des sous-groupes de groupes étrangers. Outre les sociétés cotées, les États ont la faculté d'étendre les exigences de ce règlement aux sociétés non

1. *Juste valeur* : montant pour lequel un actif pourrait être échangé ou un passif éteint entre parties bien informées, consentantes et agissant dans des conditions de concurrence normale.

cotées et à l'établissement des comptes annuels non consolidés. Ainsi en France, les parties sont divisées sur l'étendue de l'application des IAS. Certains groupes poussent à une généralisation même pour les comptes individuels, d'autres pensent qu'il faut limiter leur application aux comptes consolidés pour l'information des marchés. Il est envisagé d'offrir aux groupes et à leurs filiales la possibilité de tenir leurs comptes individuels au format IAS en cours d'exercice, et de les transposer en fin d'année au format du Plan comptable général. Aucune décision n'est encore intervenue à la date

d'aujourd'hui mais c'est une option qui semble souhaitée par les entreprises. Elle devrait être assortie d'un calendrier ou d'une date butoir d'établissement de ces comptes de fin d'année, afin que la compatibilité soit assurée avec l'ensemble des comptes des autres sociétés.

Par ailleurs, deux groupes de travail sont actuellement constitués, sous l'égide du Conseil national de la comptabilité, l'un pour évaluer les conséquences fiscales de l'introduction des normes IAS, l'autre pour discuter des difficultés de les appliquer aux PME-PMI.

---