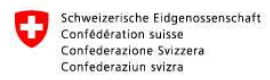


Profilage, normes IFRS et Comptabilité Nationale

Colloque ACN, Juin 2012

Pierre Teillet
Directeur des projets profilage à l'Insee
Coordinateur du projet de profilage européen

a Eurostat project, a partnership of:



Sommaire

Le profilage en France et en Europe 3 à 5

Un changement d'approche 6 à 11

Quelles variables pour les EAP/ESA 12 à 16

Différences et problèmes 17 à 19

Finesse apparente des données 20

Situation de l'unité statistique "entreprise" :

- c'est l'Unité Statistique des Statistiques Structurelles d'Entreprise:

En France = ESA /EAP; dans l'UE = les Structural Business Statistics.

Presque partout base des comptes nationaux.

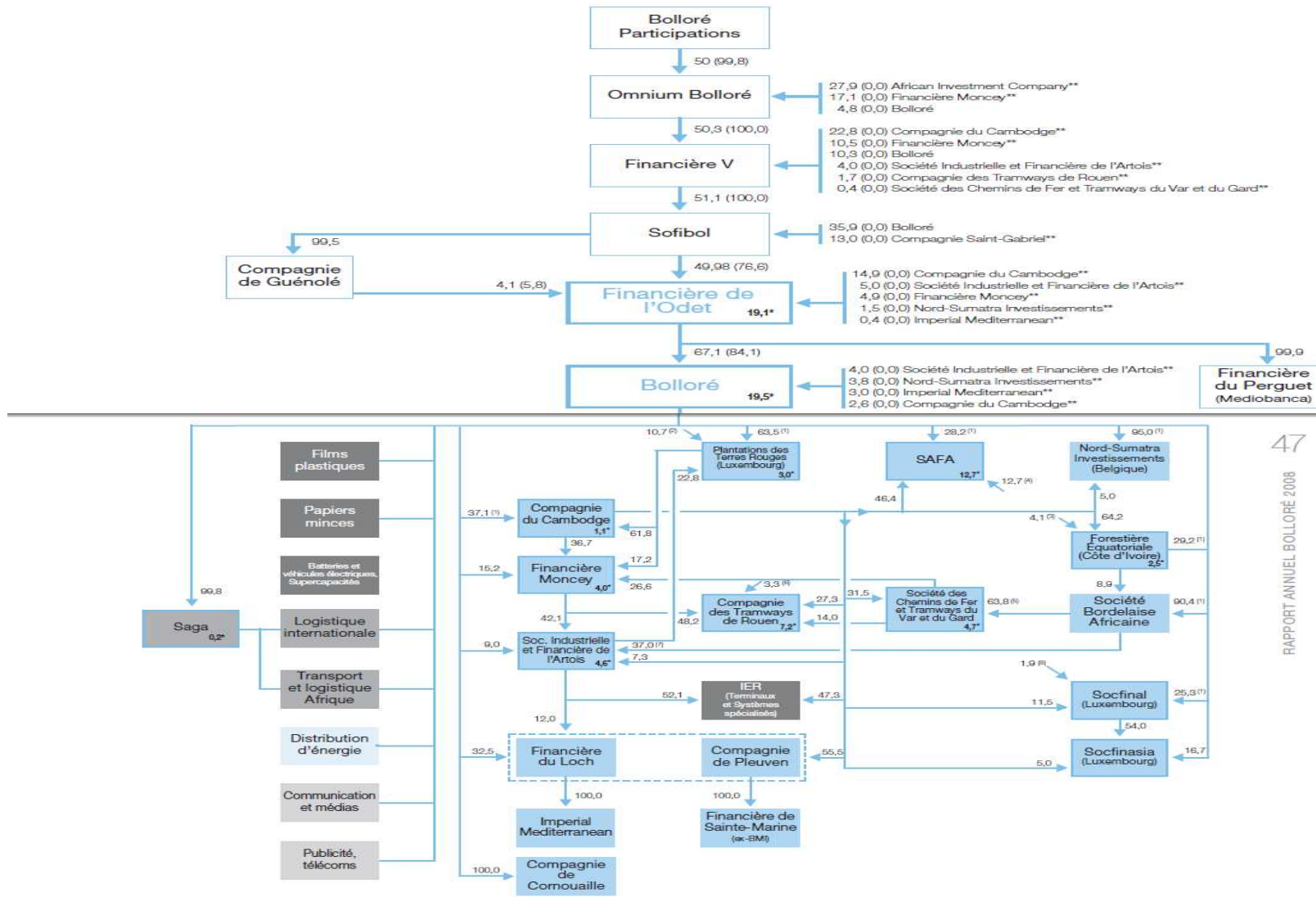
Définition (théorique) dans le règlement UE de 1993, repris dans la LME en 2008:

- la plus petite combinaison d'unités légales
 - qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services
 - ... jouissant d'une **certaine autonomie de décision**,
 - notamment pour l'affectation de ses ressources courantes
- chaque pays interprète, sans souci de comparabilité internationale :**
- la plupart **assimile "entreprise" autonome et "unité légale" (société, EI, etc);**
 - sauf réelle application du règlement: aux Pays-Bas, et en GB (approximatif)
- malgré les conséquences croissantes de la mondialisation :** ("globalisation")
- gap : managérial entre structure économique et structure juridique
- => quelle autonomie pour quel niveau géographique (national, européen, mondial ?)
- problèmes statistiques en augmentation :
 - flux intra-groupe dont imports-exports + prix de transfert => répartition VA par pays;
 - R&D, activités auxiliaires, etc.

7. Organigramme : actionnariat détaillé des sociétés cotées du Groupe

Au 31 mars 2009

En pourcentage du capital (et en droits de vote)



47
RAPPORT ANNUEL BOLLORÉ 2008

% (%) % du capital (% des voix exercées en Assemblée générale).
* Pourcentage du capital hors Groupe.
** Contrôlé par Bolloré.

Sociétés cotées	Industrie
Transport et logistique	Communication, médias, publicité et télécoms
Distribution d'énergie	Actifs agricoles, financiers et divers

Par convention, les participations inférieures à 1% ne sont pas mentionnées.

- (1) Directement et indirectement par des filiales à 100%.
- (2) Dont < 10,0% par la Compagnie du Cambodge.
- (3) Dont 4,1% par SFA, filiale à 98,4% de Plantations des Terres Rouges.
- (4) Dont 11,8% par la Société Industrielle et Financière de l'Artois.
- (5) 63,8% par sa filiale directe à 63,4% Socfrance.
- (6) 3,3% par Plantations des Terres Rouges.
- (7) 30,2% par la Société Bordelaise Africaine et 6,8% par sa filiale directe à 53,4%, Socfrance.
- (8) 1,9% par Plantations des Terres Rouges.

Une voie vers une définition économique de « l'entreprise »

Analyse des structures du groupe plutôt qu'usage d'unités préexistantes (du domaine administratif ou juridique); les Unités Statistiques doivent permettre la collecte statistique

Le profilage est une méthode :

- **d'analyse**
aux plans légal, opérationnel et comptable
- de la **structure d'un groupe d'entreprises**
- **visant à**
déterminer les unités statistiques du groupe,
leur liens et
les structures les plus efficaces
- **pour la collecte des données statistiques**

Changement d'approche (1):

Description, liste, noms des “entreprises” dans leur langage et en accord avec le groupe.

Le Profilage :

- > utilise le système d'information de consolidation comptable (le langage de nos interlocuteurs)
- > prend les **segments operationels (IFRS8)**, (lignes managériales de niveau “groupe”; existence d'un reporting complet) comme **point de départ** de la détermination économique **des “entreprises”**, mais en s'autorisant des différences au final (ex. lorsque les segments sont géographiques, par client, etc);
- > **chaque entreprise étant (pouvant être):**
 - une **unité légale unique** (si elle est indépendante)
 - **l'ensemble du groupe** (toutes les unités légales contrôlées)
 - **une partie du groupe**, (si segment opérationnel ou équivalent)
- > comme **les “entreprises”** sont des **unités organisationelles**, leur **autonomie** (pour les décisions dans l'allocation de leurs ressources courantes) est une **caractéristique essentielle**.

Changement d'approche (2):

De l'analyse "bottom-up"/nationale vers l'analyse "top-down"/globale

Le *Profilage* propose:

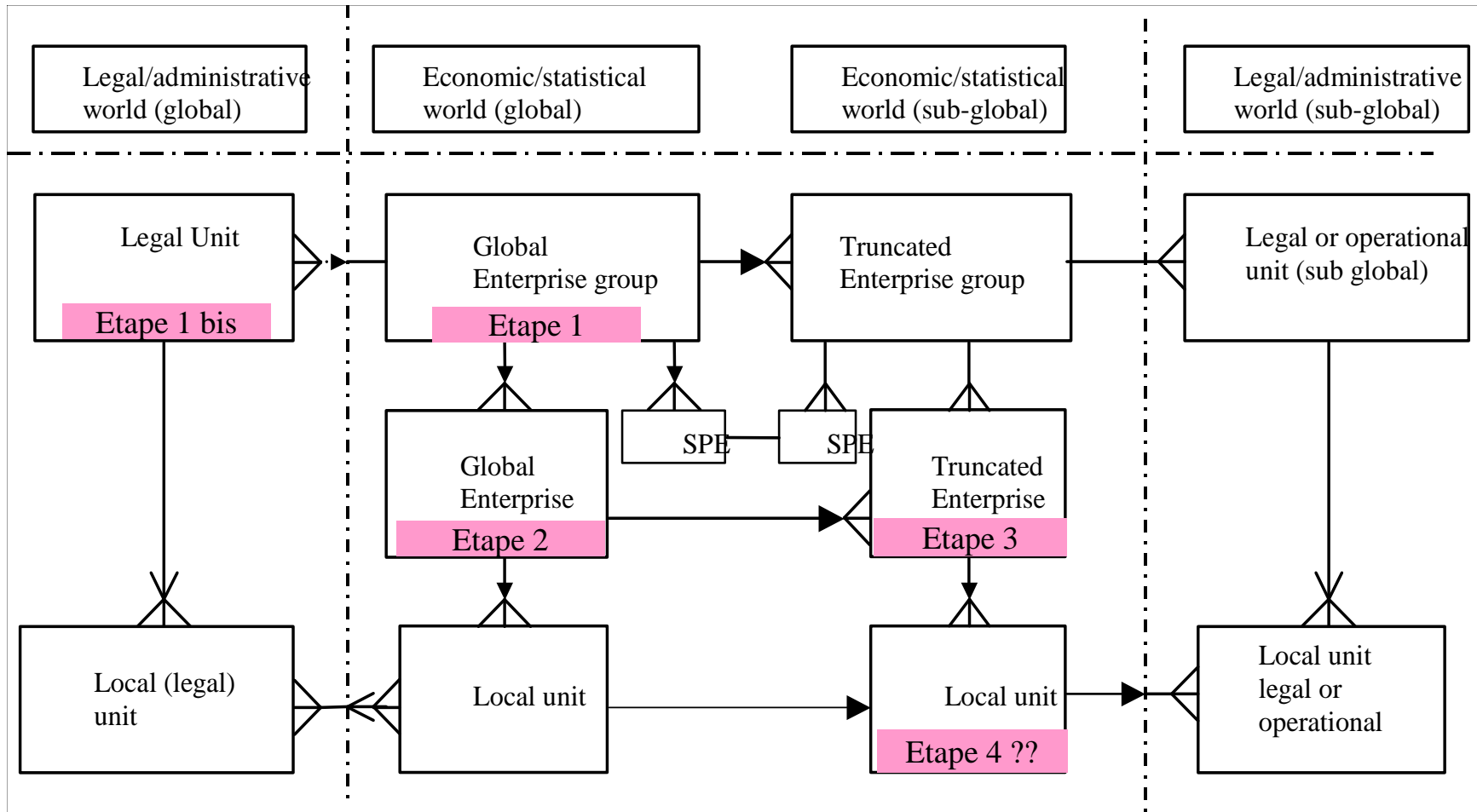
- > **d'abandonner la "plus petite combinaison d'unités légales "** qui était:
 - nationale
 - bottom-up (*méthode ascendante*)
 - le plus souvent non autonomecomme **base de l'entreprise;**
- > **d'utiliser "la partie de groupe" comme "entreprise globale" (ou GEN)** qui est:
 - top-down (*méthode descendante*)
 - multinationale
 - nécessairement autonome
- > de **compléter** par les "**entreprises tronquées**" pures parties nationales des GENs.
- > d'inclure les **entreprises** (GENs & TENs) dans un **système d'unités statistiques**

Le profilage en France et en Europe

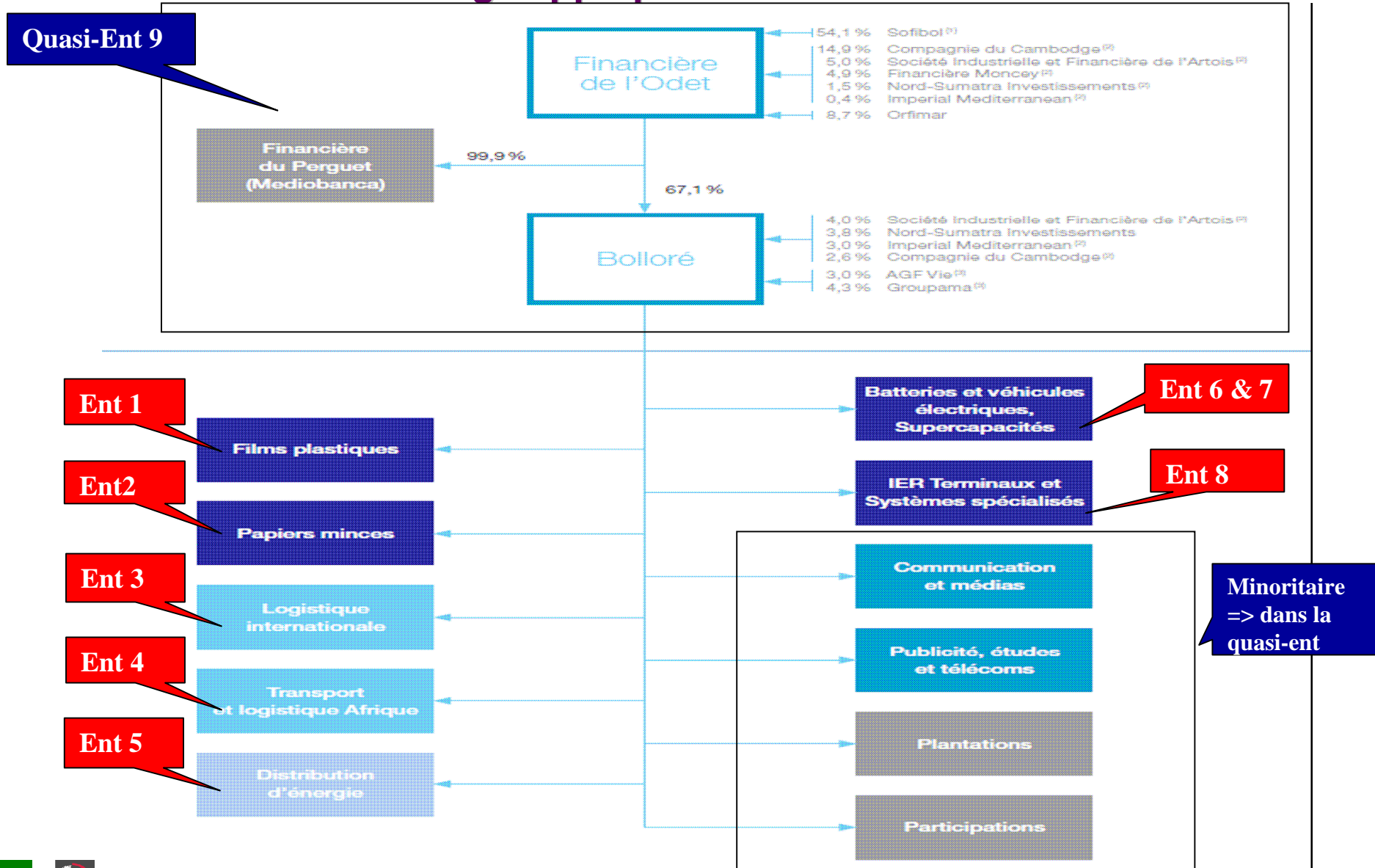
Changement d'approche (3):

Unités Statistiques: système

ordre des «Etapas»



Le Profilage appliqué au cas Bolloré



Changement d'approche (4): le langage et ses caractéristiques

Les «IFRS»: seule norme pour échanger sur les «segments» et entre pays

Le Profilage propose un (large) recours aux IFRS (qui sont aussi les “EU-GAAP”):
en connaissant leurs avantages et inconvénients apparents:

➤ **Pour:**

- Obligatoire pour les groupes cotés (actions ou obligations)
- Très répandu; le seul ensemble de normes “administratives” obligatoires de l’UE
- Bonne standardisation des flux et stocks élémentaires
- Comporte des “segments opérationnels” (avec données publiées sur CA ou “revenus”, résultats opérationnels, emploi)

➤ **Contre:**

- Consolidation au niveau mondial => pas de palier pour l’Europe, d’où besoin de données en plus sur les flux intra-groupe inter-pays ou inter- “entreprises”;
- Quasi-obligation d’utiliser le périmètre consolidé publié (parfois sous le niveau UCI)
- Pas de tableaux standardisés pour la présentation;
- Stabilité des entreprises supérieure à celle des filiales (mais encore mal connue);
- Les “segments opérationnels ” peuvent être géographiques ou par clients, et pas par produits / technique; etc

Changement d'approche (5): tester les « capacités statistiques »

Les « entreprises » peuvent-elles produire les statistiques structurelles?

> Quelles variables prioritaires pour les statisticiens?

- les variables classiques des répertoires (identité, continuité, liens entre unités, répartition et stratification des populations);
- les variables essentielles des ESA/EAP; pour publication et alimentation des Comptes Nationaux;
- attention spécifique aux FATS qui utilisent un concept proche de "l'entreprise"

> Que doivent vérifier les groupes?

- ils nous demandent de définir ce qui est prioritaire;
- ils aimeraient des garanties au niveau européen;
- et des questionnaires communs pour les variables prioritaires;
- ce qu'ils connaissent le mieux: les comptes consolidés.

**=> priorité aux composantes de la VA
(sous forme comptable), les "core variables"**

quelles variables pour les EAP/ESA ? 1: le P & L 1ère partie

Indicateurs cibles	Indicateurs nécessaires Compte de Résultat (par nature)	Contenu : sous-détail souhaitable
Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires + Autres produits d'activité ± Δ des stocks de produits en cours et de produits finis	Chiffre d'affaires net des escomptes, rabais et remises (IAS 18), si possible en distinguant vente de marchandises, de biens et de services Subventions d'exploitation Production stockée et immobilisée
= Production		
	- Achats consommés - Charges externes ± Autres produits et charges d'exploitation	Matières 1ères + Autres approvisionnements + Δ des stocks + Achats d'études et de prestations de services + Achats de matériels, équipements et travaux, achats non stockés de matières et fournitures + Achats de marchandises Redevances, droits, licences...
= VAHT		
	+ subventions (cf. plus haut) - Impôts et taxes	
= VACF		
	- Charges de personnel	Incluant bonus, intéressement et participation
= EBE		En abrégé EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation) proche de l'EBE
	- Dotations aux amortissements - Dotations aux provisions	
= Résultat d'exploitation	Résultat opérationnel courant (optionnel)	En abrégé ROC, proche du résultat d'exploitation en normes françaises

Nos besoins prioritaires:
 besoin de calage sur le résultat net consolidé
 et sur le résultat net part du groupe

	± Autres produits et charges opérationnels	Charges et produits non récurrents, à caractère exceptionnel comme les cessions d'actifs, les dépréciations de goodwill
	Résultat opérationnel	
	+ Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	
	- Coût de l'endettement financier brut Coût de l'endettement financier net ± Autres produits et charges financières	
	Résultat financier	
	- Charge d'impôt et assimilée	Impôt sur les sociétés + impôt différé
	± Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	Seulement pour les sociétés ou l'entité exerce une influence notable
	Résultat net des activités « poursuivies » (maintenues)	Relatif à une partie importante de l'activité opérationnelle ou géographique de l'entreprise. Net d'impôt.
	Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession (IFRS 5)	
	Résultat net consolidé total	Résultat net
	- intérêts minoritaires	Pour les filiales intégrées globalement mais qui ne sont pas détenues à 100% par le groupe
	Résultat net part du groupe	

quelles variables pour les EAP/ESA ? 2: les “immos”

Nos besoins prioritaires: des variables “positionnées” dans les actifs

- les immobilisations corporelles (en vert)
- une partie des incorporels (en rose)
- une analyse des actifs destinés à être cédés (en rouge)

MODELE DE BILAN	Etat de situation financière - Actif
	Immobilisations corporelles Immeubles de placement Goodwill Autres immobilisations incorporelles Actifs non courants biologiques (agriculture), cf. IAS 41 Participations dans les entreprises associées (mise en équivalence) Titres disponibles à la vente et autres actifs financiers
Actifs non courants	
	Stocks Actifs courants biologiques (agriculture) Créances clients Autres actifs courants Trésorerie et équivalents
Actifs courants	
Actifs classés en actifs non courants destinés à être cédés	
TOTAL ACTIF	

Profilage et normes IFRS quelles variables pour les EAP/ESA ? les “immos” (suite).

Immobilisations		(en milliers d'€)		
Total des immobilisations brutes	Valeur brute en début de l'exercice	Augmentations par acquisition, créations, apports et virements de poste à poste et autres augmentations	Diminutions par cessions à des tiers ou mises hors service et autres diminutions	Valeur brute en fin de l'exercice
incorporelles (y compris goodwill)				
corporelles (y compris immeubles de placement, actifs non courants biologiques)				
<u>dont corporelles en crédit-bail</u> (valeur d'acquisition ou d'origine)				
Amortissements		(en milliers d'€)		
Total des amortissements	Montant en début de l'exercice	Dotations de l'exercice	Reprises de l'exercice	Montant en fin de l'exercice
des immobilisations incorporelles				
des immobilisations corporelles (y compris immeubles de placement, actifs non courants biologiques)				
<u>dont corporelles en crédit-bail</u>				
Provisions pour dépréciations		(en milliers d'€)		
Total des provisions pour dépréciations	Montant en début de l'exercice	Dotations de l'exercice	Reprises de l'exercice	Montant en fin de l'exercice
sur immobilisations incorporelles (y compris goodwill)				
sur immobilisations corporelles (y compris immeubles de placement, actifs non courants biologiques)				
<u>dont corporelles en crédit-bail</u>				
sur actifs financiers non courants				
sur stocks et encours				
sur créances clients				

quelles variables pour les EAP/ESA ? 3 les passifs

*Hors besoins prioritaires: le bilan complet s'il est disponible;
le passif et certains actifs se gèrent plus au niveau du groupe que des entreprises.*

MODELE DE BILAN	Etat de situation financière - Passif
	Capital émis Autres réserves Bénéfices non distribués Montants comptabilisés directement en capitaux propres relatifs à des actifs non courant destinés à être cédés
Capitaux propres attribuables aux actionnaires de la société mère	
	Intérêts minoritaires
Total des capitaux propres	
	Emprunts à long terme Impôts différés Provisions à long terme
Total Passifs non courants	
	Fournisseurs et autres créiteurs Emprunts à court terme Partie courante des emprunts à long terme Impôts exigibles Provisions à court terme
Total Passifs courants	
	Passifs directement associés à des actifs classés en actifs non courants destinés à être cédés
TOTAL PASSIF	

différences culturelles et problèmes résultants

Les IFRS ont une approche financière et non “productive”:

- *la présentation dominante du P&L est par “destination” et non par nature:*
 - *ventes - coûts des ventes = marge brute sur ventes;*
 - *coûts commerciaux = marge nette sur ventes;*
 - *coûts administratifs = résultat opérationnel; etc;*
- *les composantes de la VA (achats, masse salariale, stocks ...) doivent être reconstituées;*
- *les valorisations sont en “juste valeur” (parfois bien, parfois moins ... mais différent; ex. si crédit commercial: valeur répartie en intérêts et prix de vente)*
- *la “substance” l’emporte sur la forme*
 - *ex. Positif: le crédit-bail est un crédit;*
 - *ex. Négatif: pas toujours de distinction entre salariés et personnel externe*

Les données par pays sont (de plus en plus) rares:

- *la consolidation est souvent sans palier “national”;*
- *les données par “société” sont indirectement mises en cause ; et/ou les sociétés sont de moins en moins “nationales”;*

différences culturelles et méthodes palliatives

Si les données par segment sont insuffisantes ou si le groupe ne peut/veut coopérer:

- *une démarche bottom-up a été mise en place*
- *partant des cumuls de liasse fiscale elle déduit des “intercos” pour obtenir une quasi consolidation par “entreprise”*
- *ce qui ne résoud pas tous les problèmes nationaux (les “intercos” sont en général aux normes IFRS; ils sont partiels; la démarche est inapplicable si les sociétés les plus importantes sont morcelées entre “entreprises”; le groupe n’a pas d’expertise sur les résultats etc);*
- *et rend impossible la cohérence européenne des résultats.*

Si les données par segment sont correctes:

- *la démarche top-down devra être complétée par un passage conceptuel aux variables statistiques*
- *suppose une démarche intégrée répertoires / statistiques économiques, qui en reste aux prémisses à Eurostat*

différences culturelles et projets fantasmés: 3 exemples

Proposer aux “éditeurs de logiciels de consolidation” des modules pour la statistique européenne:

- 2 éditeurs font 90% du marché (SAP-Business Object-Magnitude & Oracle-Hypérion)
- nos collègues suisses et allemands ont l'expérience de tels développements

Tenter d'influencer les “autorités communautaires” sur les IFRS:

- questions nature / fonction
- normalisation des publications
- publications de détails (existant mais non publics, zones géographiques).

Transformer les bases actuelles (documentaires) en bases quantitatives:

- normalisation des déclarations obligatoires (autorités des marchés financiers)
- utilisation de méta-normes (XBRL par exemple, mais échec de 1ère tentative).

Reconstitution des variables: bases “core variables” et cumuls des liasses fiscales

<i>Nombre de variables</i>	<i>Compte de Résultats</i>	<i>Bilan (état de situation financière)</i>	<i>Immobilisations</i>	<i>Amortissements</i>	<i>Provisions</i>	<i>Autres</i>	<i>Total</i>
Nombre de variables minimales IFRS indispensables pour réaliser les comptes	23	12	4	4	4	2	49
Nombre de variables IFRS classiquement collectées auprès de l'entreprise profilée	34	38	12	12	28	0	124
Nombre de variables Esane que le profileur intégrera au final dans Esane suite au passage des IFRS au format Esane	61	84	72	36	35	19	307