

Tendance à l'uniformité dans la présentation des rapports annuels des sociétés : difficultés pour les multinationales européennes

Autor(en): **Pellicelli, Giorgio**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **31 (1973)**

Heft 1

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-137062>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Tendance à l'uniformité dans la présentation des rapports annuels des sociétés. Difficultés pour les multinationales européennes¹.

Giorgio Pellicelli

Faculté d'Economie et de Commerce,
Université de Turin

1. Introduction

Depuis plusieurs années, on souligne la nécessité d'une réglementation internationale dans la préparation et dans la présentation des bilans des sociétés anonymes, mais cette nécessité, pour l'entreprise multinationale, est en ce moment encore plus urgente qu'elle ne l'était dans le passé pour deux raisons fondamentales. D'abord, étant donné que l'entreprise multinationale opère directement ou indirectement dans les pays qui forment la communauté internationale, celle-ci exige d'elle des responsabilités sociales, d'où il est évident qu'un des éléments de cette nouvelle responsabilité consiste aussi à rendre compte de ce que l'entreprise est en train de faire, dans quel but et avec quels résultats. Ensuite, l'entreprise multinationale, dans sa marche vers l'expansion, étant toujours plus fréquemment au contact d'institutions régies par des lois nationales bien différentes entre elles, il est aisé de voir les avantages qu'elle tirerait d'une réglementation qui, en matière de bilans, serait internationalement reconnue. La décision récemment adoptée par le London Stock Exchange de ne pas accepter les bilans des sociétés multinationales françaises (parmi lesquelles Rhône-Poulenc, Péchiney et Saint-Gobain) certifiés par les « Commissaires aux comptes » et d'exiger que la certification soit faite selon la méthode des « British Chartered Accountants » n'est qu'un parmi les nombreux exemples d'ambiguïté que crée la situation actuelle.

Il est facile de prévoir que, au fur et à mesure que l'économie internationale avancera vers l'intégration, la forme et le contenu des bilans présentés par les entreprises multinationales auront tendance à se rapprocher de solutions semblables. Ce processus sera toutefois plus lent et laborieux pour les entreprises européennes si l'on en juge par la position dans laquelle elles se trouvent actuellement.

En ce qui concerne les bilans pour l'usage interne de l'entreprise, les entreprises multinationales européennes abordent des problèmes qui sont évidemment les mêmes que ceux qu'abordent les multinationales américaines et japonaises et les méthodes pour les résoudre sont les mêmes pour les unes et pour les autres, alors que pour les bilans destinés à être publiés la situation est bien différente. Il suffit d'un examen, même sommaire, des bilans présentés au public par les multinationales européennes pour avoir la nette impression d'une très grande variété d'interprétations à l'égard du contenu de ce document d'information et par conséquent de l'utilisation qu'on peut en faire. Toutes les entreprises mettent en évidence leur activité internationale, mais on dirait que la plupart d'entre elles le font plus pour embellir leur propre image vis-à-vis du monde des affaires que pour indiquer

¹ Cet article représente le développement d'une partie du rapport présenté au Symposium « New Perspectives in International Business », Graduate School of Business, University of California, Berkeley, Californie, Juillet 27-29, 1972.

quelle est la contribution que les opérations internationales donnent à la marche de l'entreprise. Il y a peu d'entreprises qui consolident leurs opérations internationales et, lorsqu'elles le font, elles suivent des voies différentes, sans indiquer clairement d'après quels critères ont été faites les évaluations; ou encore, elles consolident les participations étrangères et les participations nationales sans indiquer d'une façon distincte les résultats obtenus dans chacun des deux secteurs. En définitive, il est rare que de la lecture des bilans se dégage l'impression que l'interlocuteur idéal soit une communauté internationale de personnes intéressées directement ou simplement en puissance à la marche de l'entreprise; on a presque toujours l'impression que le bilan est destiné à un groupe de personnes ayant des intérêts surtout nationaux.

Pour quelles raisons, dans les entreprises multinationales européennes, la présentation des bilans selon des règles uniformes offre-t-elle tant de difficultés par rapport aux usages nord-américains ?

Comment les entreprises multinationales ont-elles résolu jusqu'à aujourd'hui ce problème et quels sont les facteurs qui ont agi sur les solutions adoptées ?

Existe-t-il des forces qui, vraisemblablement, achemineront les techniques de présentation et de préparation des bilans vers une plus grande uniformité ?

Dans les pages qui vont suivre, nous allons chercher à donner une réponse à ces questions.

2. Principaux obstacles dans la voie de l'uniformité

La préparation des bilans sur la base de règles uniformes est entravée en Europe par une série de causes interdépendantes entre elles que l'on peut résumer de la façon suivante.

1. D'un point de vue général, on peut dire tout d'abord qu'une des premières difficultés que rencontrent les entreprises européennes dépend de ce qu'elles ont leur base opérationnelle naturelle dans un marché qui n'est intégré qu'apparemment. Après l'élargissement de la Communauté européenne à neuf membres, ce marché est maintenant le plus grand du monde en raison du nombre des consommateurs, mais en réalité il n'est guère plus qu'une union douanière. Tandis que les multinationales américaines disposent d'un marché intérieur de 200 millions de consommateurs, intégré depuis soixante-dix ans au moins, qu'elles bénéficient d'un grand marché financier intégré lui aussi depuis bien longtemps, et qu'elles disposent en outre d'une législation sur la grande entreprise et d'une tradition comptable affirmées depuis des décennies, les multinationales européennes, à dimensions égales, sont forcées d'agir dans une pluralité de systèmes législatifs, de régimes fiscaux et de traditions administratives profondément différents entre eux. C'est pourquoi, le bilan étant déjà par sa propre nature un document qui doit grouper une multiplicité d'intérêts convergeant sur l'entreprise et fournir en même temps les mêmes informations en puissance à des personnes qui le lisent dans des buts différents, il est très difficile qu'il puisse se montrer simultanément exhaustif pour la même multiplicité d'intérêts dans des pays ayant des législations et des traditions différentes.

2. A l'exception de quelques entreprises (Royal Dutch/Shell, Philips, Unilever, Nestlé, etc.), la plupart des multinationales européennes se sont historiquement développées pendant bien longtemps sur un marché national et par conséquent la tradition comptable, la législation fiscale et toutes les lois qui régulent la société anonyme dans leur pays d'origine

leur ont valu un « style » qu'elles abandonnent rarement même lorsque, dans une phase ultérieure de leur développement, elles poussent leurs intérêts à l'étranger.

3. Vu que les actionnaires, dans leur grande majorité, appartiennent souvent au pays d'origine de l'entreprise multinationale, il n'existe pas beaucoup de stimulants vers des solutions différentes de celles qu'imposent les traditions et les lois locales. Cela explique la diversité des solutions adoptées par les entreprises multinationales européennes et leur hésitation à abandonner les traditions nationales.

4. Bien que, historiquement, les entreprises multinationales puissent être considérées comme originaires du vieux continent, on ne compte pas beaucoup d'entreprises européennes qui adoptent aujourd'hui de véritables stratégies multinationales. Même lorsqu'elles réalisent à l'étranger une bonne partie de leurs ventes, elles considèrent toujours les maisons affiliées étrangères comme l'extension de la « maison-mère » et, par conséquent, elles ne sentent pas la nécessité de donner à leurs bilans un caractère vraiment supranational.

5. Bien qu'accusée de vouloir se servir de sa puissance économique pour contrôler la volonté politique de l'Etat, l'entreprise multinationale, même d'une envergure considérable (ainsi que le prouve l'expérience de la Hollande), a toujours besoin de la protection de l'Etat d'origine, soit pour des problèmes de politique intérieure, soit pour défendre ou atteindre des positions privilégiées dans les négociations qui ont lieu toujours plus fréquemment entre les Etats et entre les Etats et des entreprises étrangères. On comprend donc aisément que la multinationale doive d'abord agir loyalement envers les lois et les traditions du pays dans lequel elle opère, qu'il s'agisse indifféremment de la maison-mère ou d'une société affiliée. Cela aussi est un stimulant important vers le maintien d'un caractère unational dans les schémas de présentation des bilans.

6. En Europe, il manque une discipline juridique supranationale de l'entreprise et les propositions de statuts de la société européenne, présentées par la Commission de la Communauté, ne seront réalisées, à vues humaines, que d'ici plusieurs années. Quant aux disciplines des divers Etats nationaux, actuellement en vigueur, non seulement elles sont différentes entre elles, mais elles ont aussi des racines très profondes, ce qui rend plutôt difficile à l'entreprise multinationale l'application des mêmes schémas comptables dans plusieurs pays. Ajoutons que les normes juridiques qui régissent la société anonyme en Europe sont pour la plupart destinées à protéger les créanciers de la société plutôt qu'à protéger le droit d'information des actionnaires, d'où le manque de normes perfectionnées réglant la préparation des bilans en ce qui concerne leur contenu d'information au public.

7. En dernier lieu, les personnes qui s'occupent de comptabilité dans les entreprises, celles qui font partie d'organes de contrôle et les associations professionnelles d'experts-comptables, sont conservatrices par tendance. Cela contribue à entraver le renouvellement des techniques de présentation des bilans. L'attitude adoptée par les « British Chartered Accountants » vis-à-vis des propositions présentées par la Commission de la Communauté économique européenne en matière d'uniformité comptable prouve que, malgré l'étude en profondeur du problème, les divergences demeurent.

Les conditions que nous venons d'énumérer ne sont que les principales qui, d'un point de vue théorique, peuvent empêcher la marche vers l'uniformité. Il est aussi évident que, dans certains pays, ces conditions sont plus restrictives que dans d'autres et il est aussi évident, comme nous le verrons plus loin, que les entreprises multinationales tendent à accentuer les disparités.

3. De quelle façon les entreprises multinationales européennes dressent-elles leurs bilans?

Pour avoir une idée de la façon selon laquelle les entreprises multinationales européennes dressent leurs bilans et les présentent au public, on a examiné 40 entreprises choisies parmi celles qui sont comprises dans la liste des 200 premières entreprises non américaines, selon le classement de la revue *Fortune*. Même si l'échantillon n'est pas largement représentatif, puisqu'il y a des entreprises de petites dimensions qui ont été exclues de la recherche alors que, du point de vue des stratégies adoptées, elles peuvent être considérées comme plus multinationales que d'autres qui ont été retenues, il peut toutefois être significatif des nouvelles tendances.

On a choisi quatre techniques qui définissent en particulier le bilan: A. La technique de présentation des bilans (reporting); B. La technique de consolidation des opérations internationales; C. La technique suivie pour tenir compte de l'inflation; D. La technique de conversion des éléments de bilan exprimés en monnaie étrangère. Ici on considérera particulièrement les deux premières ¹.

A. La technique de présentation des rapports.

Tandis que la « comptabilité pour la direction » fournit les renseignements nécessaires pour la programmation et pour le contrôle, la comptabilité de bilan a pour objectif fondamental de fournir des renseignements aux actionnaires, aux actionnaires en puissance, aux collaborateurs de l'entreprise, aux débiteurs, aux créanciers, aux organes de contrôle et à l'opinion publique. C'est en raison de cette variété de groupes externes intéressés à la marche de l'entreprise, de leurs différents intérêts, de la plus ou moins grande connaissance de la comptabilité, de leurs différents pays d'origine, et des différents systèmes comptables adoptés dans leurs pays, que naît un premier groupe de problèmes dans la présentation des rapports.

Supposons que la société affiliée italienne d'une multinationale ayant son quartier général établi en Suisse ait des proportions remarquables par rapport aux autres sociétés affiliées étrangères; supposons aussi que les actionnaires de la société-mère soient répartis, parmi d'autres pays, en Allemagne et en Grande-Bretagne aussi. Il faudrait évidemment expliquer selon quels principes comptables on est arrivé aux résultats de la société affiliée italienne, selon quels principes ces résultats ont été ensuite successivement incorporés dans le bilan de la société-mère (suisse) et enfin il faudrait expliquer à l'actionnaire britannique ou allemand la signification des résultats obtenus d'après les principes traditionnellement adoptés par les entreprises de son pays. Si l'on tient compte qu'il est assez fréquent de trouver des sociétés affiliées réparties dans plusieurs pays et d'avoir des actionnaires ayant une nationalité différente, on doit conclure que le bilan ne peut atteindre en même temps tous ces buts. Quel que soit l'effort consacré à éclairer les principes comptables adoptés, il est peu probable que le bilan satisfasse l'intérêt d'une variété aussi vaste de personnes.

Un autre problème concernant la présentation des bilans consiste à établir et communiquer au lecteur (par le moyen aussi du rapport des vérificateurs de comptes) comment, dans l'application des principes comptables selon la tradition nationale de la société-mère,

¹ Voir à ce propos G. PELLICELLI: *Towards Uniform Patterns in International Financial Reporting: The Rocky Road for European-Based Multinational Companies.*

on a tenu compte des principes appliqués par les sociétés affiliées et quelle est la signification de ces principes selon la tradition d'un troisième pays. Ce serait une erreur très grave de croire que cela peut être fait par de simples affirmations de principe dans les rapports qui accompagnent le bilan. Le problème se complique à cause de l'existence en Europe, grosso modo, de deux groupes de pays ayant des traditions différentes en matière de principes comptables: dans les uns, tels que la Grande-Bretagne et la Hollande, les règles comptables se sont développées à partir d'initiatives de groupements économiques privés; dans les autres, au contraire, ces principes trouvent leur source dans la loi. La solution la plus cohérente pour éviter toutes formes de confusion serait de fournir au lecteur le plus grand nombre d'éléments à l'égard des principes appliqués dans la préparation du bilan, mais il est évident que ces principes sont nombreux et qu'ils ne sont pas non plus très simples à exposer, qu'il s'agisse des méthodes d'évaluation de l'actif et du passif, des méthodes d'amortissement ou de la conception du profit de gestion, etc.

En fait, ce sont les entreprises européennes qui ont donné elles-mêmes la solution de ces problèmes de la façon suivante:

La plupart d'entre elles suivent strictement les schémas adoptés par la législation ou par la tradition comptable et économique locale et présentent des bilans synthétiques au moyen desquels il est très difficile de se former une opinion sur la contribution des opérations internationales aux résultats de l'entreprise dans son ensemble. C'est ainsi que l'on informe sur les participations, les chiffres d'affaires, les produits fabriqués et le personnel des sociétés affiliées étrangères, etc., mais en général on ne dit pas grand-chose sur les bilans de chacune de ces sociétés.

Un nombre restreint d'entreprises — ayant en général une longue tradition, un actionariat et des sociétés affiliées réparties sur une large base internationale — présentent des rapports selon des schémas et selon des principes comptables différents, en partie, de ceux communément en usage dans le pays d'origine de la société-mère. Exemples:

- la *British Petroleum* déclare fonder les principes adoptés par les différentes sociétés affiliées réparties dans les différents pays du monde sur ceux qui ont été établis par l'« Institute of Chartered Accountants » du Royaume-Uni. En même temps cependant, elle déclare modifier la technique de présentation des résultats pour la rendre plus proche de la structure industrielle du groupe et pour respecter les règles de la « Securities and Exchange Commission » des Etats-Unis.
- *Philips*, dans une notice destinée aux actionnaires américains, signale « quels ajustements au revenu net devraient être apportés au cas où seraient adoptés les principes généralement acceptés aux Etats-Unis ». L'ajustement est fixé d'après la comparaison entre les résultats obtenus moyennant l'application de la « valeur de substitution » et ceux obtenus avec les coûts historiques pour les immobilisations et les coûts historiques sur la base FIFO pour les stocks.
- *Péchiney* présente les bilans consolidés conformément aux principes du Conseil national de la comptabilité et, en outre, en accord avec les principes généralement acceptés aux Etats-Unis.

En conclusion, pour ce qui concerne le problème de présentation des bilans, on peut rappeler ce qui suit.

1. Exception faite de celles qui opèrent surtout à l'échelle nationale, les plus importantes entreprises multinationales européennes montrent une propension toujours plus forte à présenter leurs rapports de façon à ce que la communauté économique internationale puisse en apprécier le contenu. Il semble que les facteurs les plus importants agissant dans cette direction sont l'importance croissante des investissements à l'étranger comparés aux investissements à l'intérieur et, plus encore, la répartition des actionnaires dans plusieurs pays. Le prototype de ces entreprises est sans contredit Philips, qui a des sociétés affiliées dans plus de 60 pays, qui ne vend que 10 % sur le marché hollandais, qui n'a localisé que 30 % d'activités fixes en Hollande et dont le capital appartient pour plus de 45 % à des étrangers ¹.

2. Si l'on examine les bilans des dix dernières années, on peut remarquer qu'après une première phase, pendant laquelle les plus importantes entreprises multinationales européennes ont voulu donner à ce document un caractère international sous un angle purement formel (par exemple, en traduisant le rapport et les chapitres du bilan en langues étrangères ou en présentant les bilans sous forme de comparaison entre la monnaie nationale et la monnaie étrangère, en général dollars USA), elles visent aujourd'hui à dresser les bilans de façon à éclairer les principes d'évaluation des principaux éléments de bilan et informent sur les principales règles comptables adoptées.

3. L'existence de législations différentes d'un pays à l'autre en matière de sociétés commerciales et en matière fiscale ne paraît pas freiner trop la tendance qui porte vers l'internationalisation des techniques de présentation des bilans, au moins pour les grandes entreprises multinationales. Quand les bilans sont dressés en conformité tant des règles nationales que des règles adoptées dans des pays étrangers, celles-ci sont en général inspirées des principes comptables communément acceptés aux Etats-Unis. Cela est dû probablement à trois raisons: l'importance du marché financier américain, l'importance que les sociétés affiliées américaines ont généralement dans la situation des multinationales européennes et le fait que les « principes communément acceptés » aux Etats-Unis sont très connus et qu'ils ont été mis à l'épreuve depuis longtemps.

B. La technique de consolidation des opérations internationales.

Etant donné qu'en Europe la législation concernant la consolidation des opérations internationales dans les bilans des entreprises est fort différente d'un pays à un autre, il est difficile de tracer un tableau complet de la situation sans se perdre dans une description purement formelle.

En Grande-Bretagne, en Allemagne de l'Ouest et en France il existe une codification analytique du bilan consolidé (sous certains aspects, en Suède aussi), tandis qu'en Italie, en Hollande, en Belgique et en Suisse, il n'est pas obligatoire de présenter dans le bilan les comptes consolidés des sociétés affiliées étrangères. Les différences d'un pays à l'autre sont toutefois plus nombreuses et complexes qu'il ne semble à première vue. En voici un exemple: les multinationales hollandaises présentent leurs bilans d'une façon beaucoup plus analytique que ne l'exige la loi, alors que quelques entreprises françaises présentent des bilans consolidés en respectant le « Plan comptable » mais en fournissant sur les opérations internationales moins de renseignements que n'en donnent certaines entreprises

¹ *A Family Business Grows Up. Evolution and Adaptation at Philips: A Case Study*, Multinational Business, No. 1, 1972, p. 45.

suisses qui n'ont pas consolidé. En Italie, s'il est vrai que deux grandes firmes ayant des sociétés affiliées à l'étranger — ENI et Montedison — présentent, contrairement à ce que font d'autres entreprises multinationales italiennes, des bilans consolidés, il n'est cependant pas possible de tirer beaucoup de renseignements sur la marche effective des opérations internationales de ces deux groupes.

Les pratiques des entreprises multinationales européennes en matière de consolidation sont au nombre de trois: 1. elles ne présentent pas de bilan consolidé et se bornent à mettre en évidence, d'une façon générale, les faits les plus importants de l'activité internationale de l'entreprise; 2. elles ne présentent pas de bilan consolidé, mais elles signalent quelques données consolidées, en général les ventes, les profits et les immobilisations; 3. elles présentent un bilan consolidé.

Actuellement, la plupart des entreprises européennes actives sur la scène internationale se placent dans la classe 2 tandis que quelques autres se trouvent dans la classe 1 et un tout petit nombre dans la classe 3. Pour des raisons que nous n'allons pas tarder à exposer, on n'est pas étonné de voir que de grandes entreprises multinationales européennes ne présentent pas de bilans consolidés, alors que des bilans de ce genre sont présentés par des entreprises de moindres dimensions. Il est aussi intéressant de souligner que, d'après l'examen des bilans présentés par les multinationales européennes dans les dix dernières années, on constate une tendance à passer de la classe 1 vers les classes 2 et 3. Ces dernières années — abstraction faite des changements imposés par une nouvelle législation (comme cela s'est vérifié en France) — dans presque tous les bilans on remarque des changements dans la technique de présentation des renseignements, qui tendent à donner plus de détails sur les sociétés affiliées étrangères.

Naturellement l'amélioration dans la forme de présentation des données n'offre qu'une idée superficielle de la situation, car la signification de la consolidation dépend d'un grand nombre d'autres facteurs, tels que l'uniformité des critères d'évaluation des activités immobilisées dans les différentes sociétés affiliées, les techniques de conversion des activités courantes dans la monnaie de la société mère et ainsi de suite.

Laissant de côté la législation fiscale et la législation en matière de sociétés, on peut se demander quelles sont les forces qui poussent des entreprises multinationales européennes à consolider ou à ne pas consolider leurs opérations à l'échelon international.

Rappelons ce qui constitue généralement un obstacle à la consolidation:

- a) la discrétion traditionnelle des entreprises européennes;
- b) le fait que grâce à la non-consolidation, on peut constituer des réserves cachées permettant de faire face, dans leur ensemble, à tous les risques liés aux opérations internationales, de masquer les résultats de sociétés affiliées momentanément en mauvaise posture;
- c) l'intention d'éviter ou de diminuer la taxation des dividendes de la société-mère imposée par le pays d'origine;
- d) la crainte de déclarer des revenus qui pourraient encourager la concurrence effective ou en puissance sur les marchés où opèrent les sociétés affiliées et la crainte d'attirer l'attention des gouvernements nationaux ou de stimuler la revendication des syndicats locaux;
- e) le fait que les entreprises européennes ont une variété de participations qui n'ont peut-être pas d'équivalents dans les multinationales d'autres pays: « joint ventures » avec

des entreprises d'Etat soit à l'intérieur soit à l'extérieur de la Communauté européenne, « joint ventures » avec des agences de l'Etat dans les pays de l'Europe orientale, etc.; dans tous ces cas, l'homogénéité de l'évaluation est évidemment très difficile à obtenir;

f) lorsque le capital-actions de la multinationale — et cela arrive fréquemment en Grande-Bretagne, en France et en Italie — est partiellement souscrit par l'Etat ou lorsque l'entreprise multinationale est en relation de « joint venture » avec une entreprise nationalisée ou lorsqu'elle jouit de facilités financières spéciales de la part de l'Etat, il se manifeste toujours une certaine hésitation à indiquer franchement les investissements à l'étranger. Cette hésitation est dictée par la crainte que l'opinion publique et les organes du gouvernement considèrent ces investissements comme contraires à l'intérêt national et qu'ils demandent compte des raisons qui poussent la multinationale à demander d'une part l'aide de l'Etat et de l'autre à investir à l'étranger. Cela a trait notamment aux pays ayant des zones économiquement sous-développées;

g) les difficultés pour obtenir l'homogénéité des données à consolider provenant des différentes règles comptables et des différentes législations fiscales et sociétaires;

h) le coût onéreux qu'il faut engager pour gérer plusieurs systèmes comptables parallèles et pour transmettre rapidement les données des sociétés affiliées à la société-mère. Pour les entreprises multinationales européennes, la tenue de différentes comptabilités n'est pas rare: une comptabilité tenue par la société affiliée sur la base de la législation locale, une seconde comptabilité et un second système de rapports financiers préparés par la société affiliée conformément aux schémas fixés par la société-mère, tous deux destinés à l'usage de celle-ci pour le contrôle et, enfin un troisième type de comptabilité tenu par la société-mère afin de préparer le bilan consolidé du groupe.

Une chose est certaine, c'est que les multinationales européennes avancent toujours plus rapidement vers l'inclusion des sociétés affiliées étrangères dans le bilan consolidé du groupe. Les causes principales de cette tendance peuvent être résumées de la façon suivante.

1. Au fur et à mesure que l'entreprise se développe et qu'elle se diversifie sur les marchés étrangers, elle s'oriente toujours plus vers une stratégie internationale. Une des conséquences majeures de cette tendance est la nécessité d'emprunter de l'argent, soit dans le pays d'origine, soit dans le pays où opèrent les sociétés affiliées, soit encore sur le marché financier international. La pénétration sur le marché international a pour conséquence logique la répartition du capital-actions dans différents pays, d'où la nécessité de donner des renseignements sur les résultats obtenus par l'entreprise dans le contexte international. Une autre conséquence résulte du contrôle exercé par des organisations publiques, telles que la SEC aux Etats-Unis et le COB en France, qui imposent aux entreprises opérant sur le territoire national ou cotées à la Bourse la publication de bilans consolidés pour toutes les opérations internationales.

2. La structure d'organisation « par produits » est l'une des structures d'organisation que tend à choisir l'entreprise multinationale européenne. Or, on sait bien que la consolidation des résultats obtenus par des productions homogènes est l'une des techniques les plus efficaces de contrôle et l'on sait aussi que lorsqu'on dispose, au moment opportun, d'une consolidation efficace pour les fins intérieures, il est plus aisé de passer à la consolidation dans les bilans destinés à la publication.

3. L'intention de la Commission de la Communauté européenne de fixer des règles en matière de bilans pour les sociétés en général et pour la « Société européenne » en parti-

culier. Pour les entreprises multinationales européennes, ce serait évidemment un grand avantage que de disposer de règles uniformes dans les neuf pays qui composent aujourd'hui la Communauté.

Nous pensons qu'il peut être utile de rappeler ce qui est inclus dans les statuts de la « Société européenne » en matière de consolidation pour les groupes d'entreprises. Même s'ils ne fixent pas de règles détaillées de consolidation, les statuts établissent que: 1. la « Société européenne » doit présenter un bilan consolidé quand elle contrôle un groupe d'autres sociétés; 2. une entreprise ne doit pas être incorporée dans la consolidation s'il en dérive une perte d'information dans le bilan consolidé; 3. une entreprise peut ne pas être comprise dans la consolidation si, en raison de son importance limitée, elle ne modifierait en substance ni le bilan ni l'analyse financière. On doit toutefois indiquer explicitement quelles sont ces entreprises et pourquoi elles ont été exclues; 4. il faut indiquer séparément les éventuelles réserves provenant de la consolidation et mentionner en détail les participations dans des sociétés étrangères. Même si l'entrée en vigueur de ces dispositions est encore lointaine, nul doute que l'existence du projet a déjà eu des répercussions et qu'elle influencera les techniques de consolidation des entreprises européennes. On peut en dire autant pour les directives données récemment par la Communauté en matière de bilans des sociétés anonymes (quatrième directive).

Nous estimons intéressant d'examiner de quelle façon les entreprises multinationales européennes définissent le champ de la consolidation; autrement dit, il peut être utile de voir comment elles choisissent les unités destinées à être insérées dans le bilan consolidé. Naturellement, l'étendue du champ de consolidation n'est pas une garantie sûre pour rendre le bilan clair et significatif, mais elle en constitue une prémisse fondamentale. Pratiquement les critères prédominants sont les mêmes que ceux adoptés par les entreprises des Etats-Unis (capital de contrôle et homogénéité des participations), comme le suggère d'ailleurs la logique de la consolidation.

Beaucoup d'entreprises signalent séparément les participations minoritaires dans d'autres entreprises et excluent de la consolidation les sociétés affiliées dont l'activité n'est pas la même que celle du groupe. Parmi les plus importantes entreprises européennes, aucune ne consolide pro-rata l'actif et le passif de sociétés affiliées où la participation est minoritaire. Lorsque la consolidation est faite selon la répartition géographique des sociétés affiliées, elle s'inspire surtout de critères de simplification et d'homogénéité. Quelques entreprises multinationales, rattachées à des holdings, consolident d'abord dans des sub-holdings régionaux et ces derniers servent de base à la consolidation finale.

Une remarque fondamentale peut être faite à la suite de l'examen de l'échantillon analysé et des techniques adoptées par d'autres multinationales européennes: il ne semble exister aucune corrélation entre l'adoption de la consolidation et des facteurs tels que la diversification, le pourcentage de production à l'étranger, la dimension des investissements dans les sociétés affiliées étrangères par rapport au total des investissements dans le groupe ou d'autres facteurs concernant l'activité productrice. En d'autres termes, il ne semble pas qu'il y ait une limite au-delà de laquelle l'entreprise se sent obligée de recourir à la consolidation comme technique d'information à l'extérieur. En effet, des entreprises allemandes et italiennes largement diversifiées, ayant d'importants investissements à l'étranger, ne consolident pas leurs bilans et lorsqu'elles le font, elles présentent les données d'une façon extrêmement générale.

Ce sont probablement la législation locale, les principes comptables, la nationalité des actionnaires et la tradition de l'entreprise qui exercent le plus d'influence. Si l'on excepte quelques pays — parmi lesquels la Grande-Bretagne, la France et la Hollande —, il n'existe pas en Europe un système de principes comptables « communément acceptés ». C'est pourquoi vraisemblablement les entreprises multinationales continueront à agir sous la poussée de pressions provenant de l'extérieur en ce qui concerne les rapports officiels publiés et sous la poussée des nécessités de la gestion en ce qui concerne la consolidation à l'usage interne. L'entrée dans le Marché Commun de l'Angleterre, forte de ses multinationales et de ses expériences en matière de « principes généralement acceptés », ainsi que la réalisation probable de la « Société européenne », pourraient modifier la situation.

4. Conclusion

Au fur et à mesure que les économies internationales avancent vers l'intégration, la forme et le contenu des bilans présentés par les plus importantes entreprises multinationales tendent vers des solutions semblables, même si cela se réalise à travers un processus très lent et pénible. Le chemin vers ce but est particulièrement difficile pour les entreprises européennes. Outre l'absence d'un ensemble de règles uniformes « communément acceptées », ces sociétés sont confrontées à une pluralité de régimes fiscaux et de disciplines légales qui infléchissent profondément les méthodes comptables de chaque pays. Comme la plupart des multinationales européennes développent leurs activités internationales à l'intérieur du Marché commun, où ces différences entre systèmes nationaux sont très fortes, on se rend compte des obstacles qu'il faut surmonter.

En ce qui concerne l'élaboration de bilans consolidés, ces entreprises doivent résoudre des problèmes qui sont les mêmes que ceux des multinationales américaines et japonaises, bien que les solutions adoptées soient souvent différentes et plus complexes.

Les techniques adoptées dans la présentation des bilans au public et dans la consolidation des activités internationales marquent une tendance vers la définition de « principes généralement acceptés ». On peut donc croire que l'expansion des entreprises multinationales favorisera la recherche de principes communs pour la présentation de bilans au public, tandis que l'objectif d'uniformité dans les évaluations de bilan demeurera au contraire une utopie.

Les principaux facteurs qui favorisent la standardisation des bilans semblent être les suivants :

1. Le fait que la « responsabilité sociale » de l'entreprise multinationale n'est pas limitée aux frontières du pays d'origine, mais qu'elle s'étend à tous les pays dans lesquels elle opère;
2. la nécessité de dégager une nouvelle image dans la communauté économique internationale pour faire face à l'opposition toujours croissante à la grande entreprise et à la coopération économique internationale, accusées toutes deux de « prendre des décisions d'importance vitale pour la communauté sans consulter les citoyens »;
3. l'intégration des marchés financiers et notamment la fixation de règles uniformes pour l'admission aux Bourses;
4. la répartition internationale des actions;

5. les tentatives, de la part d'associations professionnelles, d'élaborer un système de principes comptables communs sur une base internationale;

6. la future action de la Communauté économique européenne dans cette direction.

A propos des deux derniers points, il ne faut naturellement pas se faire d'illusions sur l'efficacité des règles et des normes définies et recommandées par les associations professionnelles ou par les organes de contrôle. Un système de règles uniformes, au cas où il serait possible de le construire, offrirait certainement beaucoup d'avantages aux entreprises multinationales. Il ne constituerait cependant que le premier élément pour l'interprétation uniforme des bilans, car les entreprises, et en particulier les entreprises multinationales européennes, sont trop différentes entre elles, autant par leur structure que par leurs activités. Ce sera donc toujours les entreprises qui devront rechercher les solutions chaque fois que se présentera un cas nouveau.

D'ailleurs l'évolution de cette tendance vers l'uniformité dans les bilans et vers une plus grande information du public n'est contrôlée qu'en partie par les entreprises. Beaucoup dépend en effet de ce que la Communauté économique européenne réussira à réaliser sur le plan de l'unification monétaire, des législations fiscales et des législations sur les sociétés.

BIBLIOGRAPHIE

- BERG, MUELLER, WALKER, *Readings in International Accounting*, Houghton Mifflin, 1969.
- Commission des Communautés Européennes, *Préparation d'un Statut des Sociétés économiques européennes*, Bruxelles, 1970.
- FABRICANT Solomon, « Inflation and Current Accounting Practice: An Economist's View », *Journal of Accountancy*, December 1971.
- FURLONG William, « Minimizing Foreign Exchange Losses », *Accounting Review*, April 1966.
- HAYES Donald J., « Translating foreign Currencies », *Harvard Business Review*, January-February 1972.
- JOLIVET Vincent, « The Current French Approach to Inventory Price Level Problems », *Accounting Review*, July 1964.
- MÜLLER G., *International Accounting*, N.Y., 1967.
- PEARCY Jeff, « Inflation and U.K. Published Accounts », *Journal UEC*, 1970, N° 4.
- PELLICELLI Giorgio, « Towards Uniform Patterns in International Financial Reporting: The Rocky Road for European-Based Multinational Companies », in *New Perspectives in International Business*, The Free Press, 1973.
- ROSENFELD Paul, « Accounting for Inflation — A Field Test », *Journal of Accountancy*, June 1969.
- SHOENFELD Hanns-Martin, « New German Regulations for the Publication of Financial Statements », *International Journal of Accounting*, Spring, 1970.
- SHOENFELD Hanns-Martin, « Some Special Accounting Problems of Multinational Enterprises », *Management International*, 1969, No. 4-5.
- THOMS Walter, « An Approach Towards an International (European) System of Accounts for Market Economy Enterprise », *Management International*, 1967, No. 2-3.
- TUCKERMAN Bert, « Objective Consolidation Standards for Foreign Subsidiaries », *Accounting Review*, January 1964.
- ZENOFF P., ZWICH J., *International Financial Management*, Prentice Hall, 1969.
- Accounting Practices in Fluctuating-Currency Countries*, (Management Monographs, No. 4) Business International, 1963.
- Les contrôles et revisions des comptes en Allemagne et en France*, Supplément à la *Revue Française de Comptabilité*, n° 106.
- Financial Disclosure in Europe*, *Multinational Business*, No. 2, 1972.

