Document generated on 06/05/2025 12:03 p.m.

L'Actualité économique

L'inflation et la situation financière des entreprises canadiennes, par GLENN P. JENKINS. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, 1978, 142 p.

François Leroux

Volume 54, Number 3, juillet–septembre 1978

URI: https://id.erudit.org/iderudit/800786ar
DOI: https://doi.org/10.7202/800786ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)
1710-3991 (digital)

Explore this journal

Cite this review

Leroux, F. (1978). Review of [*L'inflation et la situation financière des entreprises canadiennes*, par GLENN P. JENKINS. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, 1978, 142 p.] *L'Actualité économique*, *54*(3), 413–415. https://doi.org/10.7202/800786ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1978

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

L'inflation et la situation financière des entreprises canadiennes, par GLENN P. JENKINS. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, 1978, 142 pages.

Beaucoup de choses ont été dites et écrites sur ce que certains appellent pudiquement les « distorsions » engendrées par l'inflation et sur le rôle de chaque groupe d'agents économiques en tant que moteur, transmetteur ou amplificateur de celle-ci. L'étude de G.P. Jenkins pour le compte du Conseil Economique du Canada n'entre nullement dans le débat sur les causes ou les responsabilités respectives en matière d'inflation, elle se contente de mesurer les effets sur un groupe d'agents : les entreprises ; et cette quantification est menée de façon systématique et rigoureuse.

Jenkins montre clairement combien la stabilité des principes comptables s'adapte mal aux mouvements engendrés par l'inflation. Ce qui se traduit par un calcul inexact du revenu réel des entreprises et de celui du fardeau fiscal correspondant. Cependant, l'originalité de son étude tient au fait qu'il ne s'attache pas à ce seul aspect des distorsions dues à la rigidité comptable et fiscale mais qu'il porte son attention sur l'ensemble des répercussions sur la situation financière des entreprises. Cette volonté dicte le plan de son travail. Après un chapitre d'introduction, deux chapitres sont consacrés à la surévaluation artificielle des revenus des entreprises, trois autres traitent de l'impact de l'inflation sur les encaisses, les avoirs, les créances et le taux d'intérêt réel. Un chapitre final fait la synthèse des répercussions financières.

Les chiffres avancés par Jenkins tendent à prouver que la surévaluation artificielle des revenus des entreprises, et par voie de conséquence des impôts qu'elles ont dû payer, a été considérable. Cette surévaluation tient au fait que les entreprises ne peuvent défalquer de leurs revenus suffisamment de provisions pour amortissement et ne peuvent tenir compte du coût réel de remplacement des inventaires. Au premier chapitre, Jenkins estime qu'en 1974 les provisions pour amortissement, dans le secteur manufacturier, auraient dû être de 60% plus élevées si elles avaient été calculées sur la base du coût de remplacement et non sur la base du coût initial comme cela est imposé par les techniques d'amortissement utilisées, tant du point de vue financier que fiscal. Quant aux bénéfices venant de l'ajustement de l'évaluation des inventaires, ils représentent 64% des revenus nets comptables du secteur manufacturier et 70% de ceux du secteur non manufacturier en

1974. L'auteur en conclut que, d'une part, les effets stimulants sur l'investissement des dispositions concernant l'amortissement accéléré ont été annihilés par l'inflation et que, d'autre part, l'impossibilité de tenir compte du coût de remplacement des inventaires s'est traduit par une augmentation d'un milliard de dollars en 1973 et de deux milliards en 1974 des taxes payées par les firmes canadiennes.

A ces conséquences connues, mais rarement quantifiées, de l'inflation sur les cash-flows, il faut ajouter les conséquences sur le fonds de roulement et le financement à long terme. Plutôt que d'analyser globalement les effets sur le fonds de roulement, Jenkins analyse tout d'abord les effets sur les encaisses puis sur les avoirs et créances à court terme. L'inflation contraint les entreprises à accroître leurs encaisses nominales, encaisses qui se déprécient. Les conséquences ont été néanmoins beaucoup moins graves que celles engendrées par la surévaluation des revenus. L'auteur estime qu'en 1973 le coût de l'inflation par suite des effets sur les encaisses a été de 63 millions de dollars dans le secteur manufacturier et 165 millions dans le secteur non manufacturier. En revanche, les entreprises ont bénéficié de transferts accrus avec l'augmentation de l'inflation en 1973-74 si leurs engagements à court terme étaient plus importants que leurs avoirs à court terme. Globalement, sur la période 1965-74, les transferts de revenus des prêteurs aux emprunteurs à court terme, du fait de l'inflation non anticipée, ont toujours été positifs, exception faite des années 1967-68 et 1971, dans le secteur manufacturier et non manufacturier (finances et services publics exclus) ; mais ces transferts se sont accrus de façon considérable à partir de 1973.

De la même façon, il apparaît que les entreprises des mêmes secteurs ont systématiquement bénéficié, depuis 1965, de transferts de revenus engendrés par l'inflation non anticipée du fait de leurs avoirs et de leurs créances à long terme. Ce transfert de revenu s'est effectué au détriment des détenteurs d'obligations. En 1974, ce transfert est estimé à plus de 1.3 milliard de dollars. Par ailleurs, les intermédiaires financiers ont bénéficié régulièrement de l'inflation depuis 1965 sur leurs opérations à court terme, mais ont fait des pertes sur leurs placements à long terme.

L'étude de Jenkins présente donc le grand avantage de quantifier les conséquences de l'inflation sur les résultats financiers des entreprises et d'apprécier les transferts qu'elle a engendrés. Le côté spectaculaire de certaines estimations de Jenkins doit néanmoins être nuancé. En effet, les calculs ont été effectués sur la période 1965-1974 et l'attention se porte sur les résultats des deux dernières années. C'est pourquoi certains chiffres avancés illustrent surtout les effets de l'accélération non anticipée de l'inflation. Ainsi cette étude ne peut tenir compte des adaptations dans les comportements, entre autres, des emprunteurs et prêteurs, une fois établie l'inflation. De plus, certains effets (surtout ceux portant sur la sous-évaluation de l'amortissement et du coût de remplacement des inventaires) ont été amplifiés en 1973 et 1974 du fait de la croissance exceptionnelle des premières années de la décennie et donc du volume des investissements et du niveau des stocks durant cette période.

On peut regretter pour l'exhaustivité de l'étude que n'aient pas été abordées les conséquences sur la distribution des dividendes et l'évolution

des taux de rendement sur le capital investi. Malgré ces réserves, il reste que le travail de Jenkins est une excellente étude sur les conséquences de l'inflation. Le texte, assez dense, se lit par ailleurs fort bien, toutes les explications sur les méthodes de calcul ayant été renvoyées en annexe.

François Leroux