

L'interprétation des états financiers en période d'inflation

Yvon Dionne

Volume 34, numéro 1, avril-juin 1958

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001307ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001307ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Dionne, Y. (1958). L'interprétation des états financiers en période d'inflation. *L'Actualité économique*, 34(1), 106-129. <https://doi.org/10.7202/1001307ar>

L'interprétation des états financiers en période d'inflation

La comptabilité traditionnelle devait être touchée par l'inflation des dernières années. La montée rapide des prix enlevait une bonne partie de sa valeur à l'évaluation comptable des divers postes d'actif et des profits. Dans certains pays, tel la France, où l'inflation galopante rendait illusoire tout état comptable non ajusté pour tenir compte de la hausse des prix, l'État a intervenu pour imposer ou appuyer la transformation des méthodes de travail. Au Canada comme aux États-Unis, une telle modification n'était pas aussi urgente. On commence à peine à en aborder les conditions. L'article qui suit est une contribution originale à ce nouveau champ d'études.

L'inflation est un phénomène bien connu et vivement discuté depuis plusieurs années. On y attache beaucoup d'importance, précisément parce que les problèmes qu'elle pose sont très graves. L'économie d'un pays est en effet souvent désaxée sous l'influence de l'inflation.

Les travailleurs demandent une rémunération plus forte pour parer à la hausse du coût de la vie. La quantité des produits ne change pas nécessairement, mais la masse monétaire s'accroît. Les gens désirent se procurer des produits, souvent même en accumuler — ce qui aggrave la situation —, et ils offrent plus pour les obtenir. D'autre part, ceux qui détiennent ces marchandises deviennent plus exigeants et demandent un prix de plus en plus élevé. Une espèce de fièvre s'empare de la population et les prix s'accroissent plus ou moins rapidement. Et plus les prix augmentent, plus les salaires s'élèvent.

Pratiquement tous les pays d'Europe ont connu de fortes inflations depuis cinquante ans et particulièrement après la première guerre mondiale. La plus caractéristique est celle de l'Allemagne en 1922 et 1923.

Au Canada, l'inflation n'a pas pris une telle envergure, mais elle s'est maintenue à un rythme relativement élevé depuis le début du siècle et surtout depuis la dernière guerre, de sorte qu'elle cause maintenant de sérieux problèmes.

En comptabilité, l'inflation est devenue un facteur important à considérer dans l'interprétation des états financiers. Et c'est particulièrement cet aspect des problèmes posés par l'inflation que nous étudierons dans les pages qui suivent.

Pour cela, nous examinerons d'abord comment se pose le problème en comptabilité. Nous donnerons ensuite une notion de profit comptable et de profit économique et des principes qui conduisent à la détermination de l'un et de l'autre. Nous étudierons ensuite les principaux éléments qui causent la disparité de ces deux concepts du profit, et l'utilité de révéler les effets de l'inflation sur les états financiers.

* * *

Si on s'entend assez bien sur l'objet et les méthodes propres à la comptabilité, il est beaucoup plus difficile de définir les lois qu'elle utilise.

On admet généralement qu'elle n'est pas une science mais plutôt un art parce qu'elle n'est pas régie par des lois fixes mais par des principes ou des conventions admises en pratique comptable.

Dans l'enregistrement des opérations d'une entreprise, la comptabilité utilise comme unité de mesure la monnaie. Mais la monnaie a ce grave inconvénient d'être sujette à des changements de valeur. On ne peut donc vraiment plus parler d'un instrument de mesure, qui comporte comme caractère essentiel la constance et la stabilité.

Le prix d'un objet s'exprime par un quotient dont le numérateur est la marchandise et le dénominateur, la monnaie. Les prix sont donc fonction de deux variables: la valeur de l'objet et celle de la monnaie. Mais cette dernière a un caractère particulier puisqu'elle affecte tous les prix et tous de la même manière. Et c'est celle-ci qui nous intéresse, puisque nous voulons montrer l'effet en comptabilité de la variation des prix due à la variation de la valeur de la monnaie et non à la variation de la valeur de l'objet qui peut

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

provenir de toutes sortes de circonstances. Il importe donc de montrer ici l'importance de la variation du pouvoir d'achat de la monnaie.

Pour cela, nous utiliserons l'indice général des prix de gros puisque c'est celui-ci qui convient le mieux à la majorité des entreprises. En effet, pour évaluer en dollar constant la production des entreprises, l'indice le plus valable est celui du prix des matières premières, soit l'indice des prix de gros. Le coût des matières

Tableau I
Indices des prix de gros¹

Année	Indice général	Coefficient de réévaluation en dollars de 1956
1926	130.3	173.1
1927	127.3	177.9
1928	125.6	179.6
1929	124.6	181.0
1930	112.9	199.8
1931	94.0	240.0
1932	86.9	259.6
1933	87.4	258.2
1934	93.4	241.5
1935	94.4	238.9
1936	96.8	233.0
1937	107.7	209.4
1938	102.0	221.1
1939	99.2	227.4
1940	108.0	208.8
1941	116.4	193.8
1942	123.0	183.4
1943	127.9	177.9
1944	130.6	172.7
1945	132.1	170.7
1946	138.9	162.3
1947	163.3	138.1
1948	193.4	116.6
1949	198.3	113.2
1950	211.2	106.8
1951	240.2	93.9
1952	226.0	100.0
1953	220.7	102.2
1954	217.0	103.9
1955	218.9	103.0
1956	225.6	100.0

1. *Canadian Statistical Review*, Bureau fédéral de la statistique, tableau 18, «Wholesale Price Indexes».

premières dans l'industrie où encore des achats dans le commerce est le principal élément constituant le coût de production ou le coût des marchandises vendues; la variation dans le prix des matières premières est donc celle qui cause les plus grandes fluctuations du profit des entreprises.

On voit, d'après ce tableau, que la variation de la valeur du dollar est assez importante. Elle n'est peut-être pas très forte d'une année à l'autre, mais elle est souvent sensible après quelques années. Ainsi, le dollar de 1956 est à celui de 1932 ce que 100 est à 260, la fluctuation du dollar amène alors des distorsions de plus en plus grandes lorsqu'on étudie, dans le bilan d'une entreprise, les éléments qui ont une faible vitesse de rotation.

Jusqu'à récemment, on n'avait pas accordé beaucoup d'attention au problème de la détermination du profit de l'entreprise en fonction de l'utilité sociale. Les hommes d'affaires n'étaient pas conscients de cette dernière et n'avaient pas jugé bon de se départir de leur attitude individualiste. Cependant en raison de l'intervention gouvernementale de plus en plus poussée dans les affaires des entreprises privées et de l'intérêt de l'État à connaître le profit des entreprises, en raison aussi de l'expansion et de la force de plus en plus grande du syndicalisme, en raison enfin du degré de la concentration des entreprises et du nombre croissant des personnes intéressées aux activités économiques de l'entreprise privée, le problème attire de plus en plus l'attention. Mais notre système de libre entreprise privée est devenu si complexe que même les spécialistes ont de la difficulté à évaluer ses résultats. De plus, on ne s'entend pas sur les principes conduisant à la détermination du profit.

L'économiste est intéressé à connaître le profit pour plusieurs raisons: ainsi, par exemple, les profits servent de guide pour interpréter les décisions d'investissement, ou bien encore le montant des profits permet d'étudier la répartition du revenu national entre les différents facteurs de production. Bien entendu, de tels objectifs découlent de la conception qu'on a du profit. Pour l'économiste, le profit ne réside que dans l'augmentation de la valeur nette d'une entreprise, une fois éliminée la part de cette augmentation qui est due à un changement général des prix.

L'économiste mesure le profit pour déterminer s'il y a eu progrès économique et afin de connaître le montant qu'on peut dépenser sans diminuer le capital, ou encore le montant qu'on peut distribuer en dividendes tout en conservant le potentiel économique de l'entreprise.

Le bénéfice réel ou économique produit par une entreprise est donc l'excédent d'actif que l'on retire de cette entreprise en sus du capital qui y était investi. Le bénéfice réel suppose donc la liquidation de l'entreprise.

Cependant, du point de vue comptable, on ne peut attendre la liquidation pour déterminer et répartir les profits; on a donc pris l'habitude d'arrêter périodiquement les comptes et de déterminer le profit à la fin de chaque exercice financier.

Ainsi, le problème n'est pas le même pour les économistes que pour les comptables. La principale préoccupation de l'économiste est la distribution, entre les facteurs de production, du revenu résultant de l'activité économique. Le comptable n'a pas à se préoccuper de cette distribution. Il n'entre pas non plus dans ses intentions de déterminer quelle est la proportion d'intérêts, de salaire ou de profit contenue dans le bénéfice qu'il a calculé.

Les méthodes et principes acceptés par les comptables pour la détermination du profit conduisent à un profit monétaire qui s'éloigne souvent du profit économique et de là naissent des controverses. Les procédures comptables reposent sur des postulats et des conventions qui sont acceptés et acceptables comme étant utiles, mais non comme des vérités démontrables.

La détermination du profit comptable est basée sur trois postulats fondamentaux.¹

- a) Le revenu ou le profit ne peut être déterminé qu'une fois réalisé par une vente.
- b) Les fluctuations de l'unité monétaire, qui est le symbole de la comptabilité, peuvent être ignorées.
- c) On suppose comme permanente la vie d'une entreprise.

Le premier postulat est généralement appelé le postulat de réalisation. En effet, les comptables considèrent qu'un profit ne

1. George O. May, «Determination and statement of income», *Selected Readings in Accounting and Auditing*, page 329.

peut être réalisé que lorsque la vente est effectuée. Les comptables reconnaissent le point de vue des économistes qui considèrent que toute production constitue un revenu, mais la difficulté d'application de ce principe les empêche d'en tenir compte. Aussi l'adoption de ce principe comporterait un élément d'arbitraire, et de plus irait à l'encontre du conservatisme comptable. Les comptables s'en tiennent donc à imputer à l'exercice financier en cours les coûts de la production non vendue et l'évaluation de celle-ci pour les fins du bilan ne comporte aucun élément de revenu. Aussi ne considéreront-ils une variation dans la valeur d'un actif que lorsqu'ils disposeront de cet actif, et ils ne tiendront pas compte alors de la fluctuation de l'unité monétaire.

Ce second postulat est beaucoup plus discuté et a des conséquences beaucoup plus importantes que le premier. L'unité monétaire a subi tellement de variations en ces dernières années que les économistes, les financiers et même les comptables, doutent de la valeur des états financiers ainsi basés sur ce postulat. Le profit calculé ne répond plus toujours aux fins des économistes. En effet, les états financiers préparés sur la base des coûts initiaux conduisent, en période d'inflation, à un profit comptable beaucoup plus élevé que le profit réel.

Si on fait disparaître cependant le postulat monétaire, c'est-à-dire si on veut tenir compte des modifications de la valeur de l'unité monétaire, les états financiers perdent beaucoup de leur objectivité, et sont plus difficilement calculables, c'est-à-dire qu'ils causent des problèmes sérieux au point de vue technique.

Il n'en reste pas moins, qu'à l'opposé, les états financiers dressés sans se préoccuper des variations dans le pouvoir d'achat ne répondent pas bien à certaines fins poursuivies dans la détermination du profit. Le concept idéal du profit devrait servir aux fins suivantes.¹

- a) Comme base d'imposition pour les divers modes de taxation.
- b) Comme base de distribution des dividendes.
- c) Comme mesure d'appréciation des prix demandés par une entreprise pour ses produits ou services.

1. Charles E. Johnson, «A case against the idea of an all-purpose concept of business income», *The Accounting Review*, avril 1954, p. 227.

d) Comme base des décisions de l'administration.

e) Comme base de calcul du revenu national.

Évidemment, toutes ces fins ne peuvent être atteintes par un seul concept du profit. Comme on l'a déjà démontré, les comptables et les économistes poursuivant des buts différents, peuvent difficilement s'entendre sur un concept unique.

Les gouvernements, dans l'établissement des lois et principes qui serviront de base au calcul de l'impôt, doivent utiliser une méthode qui permette de rendre justice à tous les sujets soumis à l'impôt et qui tienne compte des conséquences économiques de l'impôt. Il peut donc y avoir des divergences entre le profit comptable et le revenu imposable, mais on devrait tendre à amoindrir les écarts, du moins lorsque le profit comptable tend à s'approcher du profit réel.

Les résultats obtenus par les procédés comptables présentent souvent une base plus ou moins convenable pour la distribution de dividendes. Le profit comptable étant supérieur au profit réel en période d'inflation, il y a danger qu'on distribue, sous forme de dividendes, non seulement des profits mais du capital et qu'on affecte ainsi le potentiel économique de l'entreprise. Nous reviendrons plus loin sur ce problème de la distribution des dividendes.

Comme mesure d'appréciation des prix demandés par une entreprise pour ses produits ou services, les résultats comptables obtenus sont généralement suffisants, mais encore là, le prix de revient des produits sera changé si l'on tient compte de l'inflation.

Enfin, l'effet le plus significatif et dangereux de l'inflation sur les méthodes comptables actuelles est de présenter dans les états financiers un profit qui dépasse de beaucoup le profit économique dont pourrait disposer l'entreprise. On impute aux revenus les coûts historiques des inventaires et on calcule les charges annuelles de dépréciation sur le coût original de l'actif sans tenir compte du pouvoir d'achat considérablement diminué du dollar.

Il faut cependant dire que si le profit comptable s'éloigne du profit réel, il a une valeur relative ou comparative, c'est-à-dire qu'il montre bien l'évolution de l'entreprise lorsqu'on respecte ce principe comptable de la constance des méthodes utilisées.

Nous allons maintenant étudier les principales sources de distorsion entre le profit comptable et le profit économique et signaler les principaux éléments affectés lorsque l'on tient compte de la réalité économique actuelle.

* * *

Les comptables ont toujours montré beaucoup de répugnance, et cela non sans raison, à se départir du coût historique pour adopter le coût de remplacement ou coût courant. Mais les variations assez fortes du dollar dans les dernières années et les difficultés toujours croissantes de financer de nouvelles immobilisations, ont posé un problème qui mérite d'être considéré aujourd'hui. Essayer d'ignorer ou d'amoindrir ce problème ne serait pas du tout réaliste.

Depuis une dizaine d'années, on a remarqué une évolution de l'opinion des différentes associations de comptables sur ce sujet.

«Un changement notable dans la valeur de la monnaie peut diminuer l'utilité des registres de coûts comptables; toutefois, les changements dans les niveaux des prix qui se sont faits sentir dans ce pays au cours des 50 dernières années n'ont pas fourni de raison suffisantes pour justifier l'ajustement de la valeur des actifs.»¹

Si, au cours de la seconde guerre mondiale, ces associations restèrent, en général, opposées à l'ajustement des états financiers, on constate, après la rapide augmentation des prix qui suit la guerre, que cette rigidité des opinions s'atténue. En 1954, la «Society of Incorporated Accountants» pouvait alors exprimer l'idée suivante:

«Le Conseil prend note de l'appréhension exprimée dans certains milieux au sujet des effets nocifs sur l'économie de l'établissement de profits qui ne tiennent pas compte des répercussions d'un changement dans la valeur de l'unité monétaire. Le Conseil tient compte aussi des demandes qui ont été exprimées visant l'adoption de nouvelles conventions qui doivent éventuellement promouvoir une mesure plus réaliste des profits.

Le Conseil suggère donc à ses membres qu'il serait souhaitable d'encourager, dans des cas appropriés, l'utilisation plus fréquente de nouvelles conventions aux fins de calculer le profit indiqué dans les états financiers. Quand il est clairement indiqué que les états financiers ont été préparés de cette façon, on devrait considérer qu'ils sont tout aussi acceptables que ceux qui sont basés sur les coûts passés.»²

1. Thomas H. Sanders, «Depreciations and 1949 price levels», *Harvards Business Review*, mai, 1949, p. 294.

2. *The Canadian Chartered Accountant*, «Comment and Opinion», février 1954, p. 61.

Quatre postes importants des états financiers présentent des problèmes particuliers en temps d'inflation: les créances et les dettes à long terme, les immobilisations, les amortissements et les inventaires. Nous aborderons chaque cas à tour de rôle.

L'inflation entraîne des pertes sur les *disponibilités* et les *créances* et des gains sur les *dettes* et les *emprunts*.

Supposons, par exemple, un prêt de 100,000 dollars fait par une entreprise en 1935 au moment où l'indice des prix était de 94.4 et dont l'échéance a lieu, à la valeur nominale, en 1955 alors que l'indice des prix est 218.9. Dans les livres de l'entreprise, ce prêt apparaît toujours comme ayant une valeur de 100,000 dollars, et lors du remboursement, aucune perte n'y sera enregistrée. En réalité, il y a une perte que l'on peut estimer, en évaluant en dollars de 1955, le prêt consenti en 1935.

$$\frac{\$100,000 \times 218.9}{94.4} = \$231,800$$

L'entreprise a donc fait une perte de 131,800 dollars due à la fluctuation du dollar.

Supposons maintenant un cas beaucoup plus fréquent, soit une entreprise qui, en 1935, a fait une émission d'obligations d'un million avec échéance en 1955. Si l'on fait le même calcul que plus haut, on se rend compte que l'entreprise réalise alors un gain de 1,318,000 dollars. Et de plus cette entreprise bénéficie de charges d'intérêt calculées sur un coût d'emprunt qui date de plusieurs années.

Les gouvernements, les grandes entreprises ont souvent utilisé ce mode de financement et ont ainsi réalisé des gains appréciables; mais par contre les épargnants qui ont placé leurs économies sous cette forme ont considérablement souffert de l'inflation. Que ces derniers ne soient souvent pas conscients de ces pertes et que la comptabilité ne les traduise pas, ce n'en sont pas moins de réelles pertes économiques pour ces petites gens qui ne peuvent plus se procurer les mêmes biens et satisfaire autant de besoins qu'au moment où ils ont investi leurs épargnes dans l'achat d'obligations.

Il est à se demander si cette forme de financement des entreprises n'a pas nui plus qu'elle n'a aidé à l'économie en général.

ÉTATS FINANCIERS ET INFLATION

«Le crédit est un instrument très utile pour faciliter la poursuite des transactions ordinaires qui se complètent en dedans de quelques jours ou quelques semaines, et pour satisfaire aux besoins saisonniers de capitaux qui ne peuvent pratiquement pas être obtenus par l'alternance de l'augmentation ou de la diminution des mises des actionnaires. Cependant il faut déplorer le jour où les entreprises apprirent à emprunter des sommes considérables de capitaux à long terme.»¹

L'effet de l'inflation sur les immobilisations est d'autant plus important que les immobilisations demeurent à l'actif des entreprises pendant de très longues périodes. Même si l'inflation n'est pas très accentuée d'année en année, il suffit qu'elle montre une certaine constance pour qu'après une période d'une dizaine d'années, les états financiers perdent beaucoup de leur signification.

Aussi, les immobilisations subissent des fluctuations de valeur beaucoup plus complexes que celles des créances et des dettes à long terme. Ces fluctuations peuvent provenir de deux sources: d'abord, de la variation dans le niveau général des prix, et aussi de la fluctuation spécifique des prix. Ou encore, on peut dire que les prix, qui servent de base à l'enregistrement des transactions en comptabilité, peuvent subir des variations dues à la valeur de l'objet et à celle de la monnaie. L'influence de celle-ci a cependant un caractère tout à fait particulier puisque tous les prix sont affectés à la fois de la même manière.

Ainsi, dans la réévaluation des actifs, il ne s'agit plus pour nous ici de corriger les états financiers en tenant compte des fluctuations spécifiques des prix qui peuvent être dues à toutes sortes de circonstances particulières, mais seulement de les corriger en tenant compte de la variation du pouvoir d'achat du dollar.

Le grand principe de comptabilité de faire apparaître les immobilisations à leur coût original présente des avantages au point de vue pratique, mais il représente souvent fort mal la situation réelle des entreprises. Le coût ne doit pas être un simple chiffre, mais une mesure économique, une valeur réelle. Au moment où le coût est enregistré, le montant reporté dans les livres est significatif, mais lorsque la valeur de la monnaie change, ce montant perd toute sa valeur au point de vue économique.

1. William A. Paton, «Measuring profits under inflation conditions: a serious problem for accountants», *Journal of Accountancy*, janvier 1950, p. 26.

Si le compte d'immobilisations d'une entreprise comporte des éléments qui n'ont pas tous été achetés à la même date, on constate que des montants ont été additionnés qui n'ont pas tous la même unité de mesure ou le même dénominateur. Les uns sont évalués en dollars d'une certaine période, les autres en dollars d'une toute autre période, qui peuvent avoir une valeur tout à fait différente. On a gardé le même mot (dollar) pour une unité de mesure qui varie fréquemment.

Il n'est donc pas étonnant d'être parfois fort surpris par l'examen de certains états financiers. Il n'est pas rare, par exemple, de constater qu'une entreprise, dont on sait qu'elle a de fortes immobilisations, ne rapporte dans son bilan qu'un montant insignifiant d'actifs immobilisés. Il arrive aussi de rencontrer des états financiers d'entreprises manufacturières montrant des disponibilités de l'ordre de 300,000 dollars par exemple, et des immobilisations nettes de 75,000 dollars. Ceci est, bien entendu, tout à fait illogique et ne correspond pas du tout à la réalité. Aussi de tels états financiers sont-ils fort trompeurs lorsque l'on veut analyser le rendement de certaines entreprises et que l'on n'a pas d'autres renseignements qui nous permettent de faire les corrections nécessaires.

Il semble donc très important de faire les réévaluations nécessaires pour montrer l'effet de l'inflation sur les immobilisations. On ressent d'ailleurs le besoin de procéder à des réévaluations lorsqu'il s'agit d'assurer ces immobilisations ou d'obtenir un emprunt; pourquoi ne le ferait-on pas régulièrement afin de mieux renseigner les personnes intéressées aux affaires des entreprises?

Le seul moyen actuel à la disposition des comptables nous semble être l'emploi des nombres-indices fournis par l'Office fédéral de la Statistique. Le problème n'ayant pas reçu de reconnaissance suffisante de la part des associations comptables et des législateurs, aucun indice n'a encore été préparé dans ce but. L'indice le plus acceptable dans les circonstances nous semble donc être celui des prix de gros. Nous utiliserons un exemple hypothétique et les indices tels que compilés au tableau I.

Cet exemple, qui n'a qu'une valeur explicative, nous permet de constater que le coût ajusté est plus du double du coût d'acqui-

Tableau II

Régularisation du compte Immobilisations

Date d'acquisition	Indice à la date d'acquisition	Coût d'acquisition (en dollars)	Indice à la date de réévaluation (1956)	Coût ajusté (en dollars)
1931.....	94.0	100,000	225.1	240,000
1936.....	96.8	85,000	"	200,000
1940.....	108.0	20,000	"	41,000
1945.....	132.1	15,000	"	25,000
1950.....	211.2	10,000	"	10,600
		230,000		516,600

sition, ou coût reporté aux livres. Et on peut dire que cet exemple s'éloigne encore de la situation actuelle, car on rencontre très fréquemment des entreprises dont les immobilisations ont été acquises avant 1931, et dont les acquisitions subséquentes sont rarement aussi importantes.

Quant à la comptabilisation de l'accroissement d'évaluation, on peut la considérer comme un élément distinct de la section du bilan consacrée à la part des actionnaires. Nous verrons de façon plus détaillée, lors de l'étude de l'amortissement, comment seront traduites dans les états financiers les réévaluations tenant compte de l'inflation.

La réévaluation du bilan d'une entreprise de façon à refléter les changements dans la valeur du dollar donne beaucoup plus de signification aux états financiers. Elle permet d'établir un bilan ne comportant que des objets de même espèce, c'est-à-dire tous évalués avec une même unité de mesure. La réévaluation rend le bilan plus cohérent et les comparaisons beaucoup plus faciles entre ses différents éléments.

Cependant, la réévaluation des immobilisations a aussi des inconvénients. Elle comporte beaucoup d'arbitraire. Il est d'abord difficile de prévoir quel sera le niveau général des prix lors du remplacement d'un actif; aussi, les prix ne varient pas tous de la même façon, l'emploi d'un indice général pourra devenir parfois assez incorrect. On ne peut prévoir ce que réservent les développements techniques et la science. Peut-être, au moment de

remplacer une machinerie, par exemple, pourrait-on en obtenir une nouvelle pour le même prix ou un prix moindre, ou encore, le coût d'acquisition serait-il deux fois plus élevé, alors que la machine aurait une productivité deux fois plus grande. Il n'y aurait alors aucune perte de capital économique. Aussi, pour être cohérente, la méthode de réévaluation devra s'appliquer à tous les éléments importants du bilan, et aussi aux transactions qui interviennent au cours d'un exercice financier, ce qui pose un problème technique fort complexe.

Nous étudierons maintenant un problème corollaire à celui des immobilisations, celui des amortissements. La réévaluation des immobilisations doit évidemment s'accompagner de la réévaluation des amortissements. Et les variations qui en résulteront ont d'autant plus d'importance qu'elles se traduisent dans l'état des pertes et profits auquel on attache de plus en plus d'importance.

En période de fluctuation monétaire, l'amortissement pose le problème de l'appariement des coûts aux revenus. L'amortissement d'une immobilisation est une correction que l'on fait subir à son prix en fonction de son usure, de sa désuétude.

En comptabilité, l'amortissement a pour fin de répartir le coût d'un actif sur un certain nombre d'exercices financiers selon la vie estimative de cet actif. Dans une période de stabilité monétaire, l'amortissement ne pose pas de problème, car les amortissements accumulés fournissent aussi les fonds nécessaires au remplacement d'un actif. Cependant, en période d'inflation, la provision pour amortissement peut ne pas pourvoir les fonds nécessaires au remplacement de l'actif, car la tranche de profits que celle-ci permet de retenir dans l'entreprise peut ne pas être suffisante pour compenser la hausse des coûts attribuable à l'inflation. Ne serait-il pas alors logique que l'amortissement annuel soit calculé sur le coût de remplacement ou plutôt sur le coût courant des actifs plutôt que sur leur coût original¹.

Reprenant les chiffres de l'exemple donné au tableau II, nous allons calculer les changements à apporter à l'amortissement accumulé pour refléter la réévaluation.

1. Alphonse Riverin, «L'inflation et la détermination des profits d'une entreprise», *Hermès*, printemps 1955, page 9.

Tableau III
Régularisation des amortissements

Date d'acquisition	Coût d'acquisition (en dollars)	Coût ajusté (en dollars)	Taux d'amortissement (2.5 p.c. par an) (en p.c.)	Amortissement sur coût original (en dollars)	Amortissement sur coût ajusté (en dollars)
1931	100,000	240,000	62.5	62,500	150,000
1936	85,000	200,000	50.0	42,500	100,000
1940	20,000	41,000	40.0	8,000	16,400
1945	15,000	25,000	27.5	4,125	6,875
1950	10,000	10,600	15.0	1,500	1,590
	<u>230,000</u>	<u>516,600</u>		<u>118,625</u>	<u>274,865</u>

On remarque que la provision d'amortissement calculée sur le coût ajusté est de 156,240 dollars plus élevée que celle qui a été calculée sur le coût original. Ce montant représente l'amortissement sur l'accroissement d'évaluation de 286,600. Nous avons ajusté le coût des immobilisations pour refléter le changement dans le niveau général des prix, mais il faut aussi amortir cette réévaluation de la même façon qu'on a déjà amorti le coût original, si l'on considère que le taux d'amortissement est toujours valable.

Nous allons maintenant montrer l'effet de ces réévaluations sur les différents comptes du bilan. Pour cela nous allons supposer un bilan qui se dresserait comme suit avant les régularisations.

Tableau IV
Bilan avant les régularisations
(en dollars)

ACTIF		
Disponibilités		300,000
Immobilisations	230,000	
Moins: Amortissement accumulé	<u>118,625</u>	<u>111,375</u>
		<u>411,375</u>
PASSIF		
Au total		111,375
VALEUR NETTE		
Capital-actions		200,000
Surplus d'exploitation		<u>100,000</u>
		<u>411,375</u>

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau V
Bilan après les régularisations
(en dollars)

ACTIF		
Disponibilités.....		300,000
Immobilisations.....	516,600	
(Incluant un accroissement d'évaluation de \$286,600)		
Moins: Amortissement accumulé.....	274,865	241,735
		541,735
PASSIF		
Au total.....		111,375
VALEUR NETTE		
Capital-actions.....		200,000
Accroissement d'évaluation.....		130,360
Surplus d'exploitation.....		100,000
		541,735

Il nous faut maintenant calculer les effets du changement dans les prix pour une seule année. Pour cela, nous supposons qu'aucun changement n'est intervenu au cours de l'année 1957 quant au compte d'immobilisations. Pour cette année 1957, le calcul de l'amortissement peut se faire selon deux méthodes.

Première méthode.

Amortissement sur le coût (*Pertes et Profits*)
 $\$230,000 \times 2\frac{1}{2} \text{ p.c.} = \$5,750$
 Accroissement d'évaluation (*Bilan*)
 $\$286,600 \times 2\frac{1}{2} \text{ p.c.} = 7,165$

Amortissement accumulé..... \$12,915

Par cette méthode, on n'impute pas au profit en cours la charge additionnelle de 7,165 dollars provenant de l'accroissement d'évaluation, mais seulement celle de 5,750 dollars qui est l'amortissement basé sur le coût original. Cette méthode ne vise donc qu'à une correction du bilan.

Deuxième méthode.

Amortissement sur le coût (*Pertes et Profits*)..... \$5,750
 Amortissement sur l'accroissement d'évaluation
 (*Pertes et Profits*)..... \$7,165
 Amortissement accumulé..... \$12,915

ÉTATS FINANCIERS ET INFLATION

Cette méthode est beaucoup plus réaliste et répond mieux à la notion de profit économique. Un montant de 12,915 dollars d'amortissement est ici imputé au profit.

L'accroissement d'évaluation porté à la valeur nette lors de la réévaluation des immobilisations peut, dans ce cas, être amorti pour fin de bilan seulement. Supposons que l'entreprise en question a fait un profit de 50,000 dollars avant amortissement, le profit déclaré sera alors de: $\$50,000 - \$12,915 = \$37,085$. La valeur nette sera ainsi constituée:

Capital-actions	\$200,000
Accroissement d'évaluation.....	130,360
Surplus d'exploitation.....	137,085
	\$476,445

L'amortissement de 7,165 dollars sur l'accroissement d'évaluation pourra ensuite être débité au compte d'accroissement d'évaluation et crédité au surplus d'exploitation pour donner le même aspect au bilan que dans la première méthode.

Capital-actions.....	\$200,000
Accroissement d'évaluation.....	123,195
Surplus d'exploitation.....	144,250
	\$467,445

Cependant, même si le bilan finit par avoir la même apparence, l'état des pertes et profits demeure plus significatif.

On soutient souvent que les charges d'amortissement ne représentent qu'une faible partie du coût total de production à imputer aux revenus. Mais même si les amortissements représentent un élément relativement peu important du coût de production, la seule différence entre l'amortissement calculé sur le coût courant et l'amortissement calculé sur le coût original peut représenter un fort pourcentage du revenu net et même le faire disparaître. En effet, si on tenait compte des effets de l'inflation dans la détermination du profit, certaines entreprises qui font de faibles profits ou des profits inférieurs à la normale se rendraient compte qu'elles ont distribué sous forme de dividendes les capitaux originaires investis. L'inflation, dans certains cas, a donc contribué à maintenir en existence certaines entreprises marginales qui normalement auraient dû disparaître.

L'amortissement sur le coût courant donne une allure beaucoup plus réaliste et logique à l'état des pertes et profits. En période d'inflation, tous les prix montent, tous les coûts de production d'une entreprise s'élèvent sauf les charges d'amortissement qui demeurent fixes tant qu'on n'a pas à remplacer un actif. L'amortissement sur le coût de remplacement permet de faire fluctuer les charges d'amortissement parallèlement aux autres coûts de production. Ainsi toutes les entreprises sont placées sur un même pied quant aux dépenses à envisager. Les vieilles entreprises ont, sur ce point, un avantage sur les nouvelles, car elles ont des frais d'amortissement relativement moins élevés. Ces entreprises risquent cependant des difficultés de financement lorsqu'il s'agira de remplacer certains actifs. Elles devront emprunter des fonds pour remplacer ces actifs qui en réalité n'augmenteront pas leur capital économique, justement parce qu'elles auront distribué en dividendes non pas seulement des profits, mais une part de leur capital. Cet inconvénient est cependant souvent contrebalancé par l'avantage qu'il y a pour ces entreprises à emprunter en période d'inflation.

Une application convenable de la méthode d'amortissement sur le coût courant suppose la publication d'indices par une agence gouvernementale, afin de ne pas laisser trop de jeu à la fantaisie d'une administration désirant fausser l'allure d'un état financier. On objecte encore que le but visé par cette méthode d'amortissement sera souvent manqué parce que la réévaluation suppose beaucoup d'arbitraire et que la provision ainsi accumulée ne fournira pas nécessairement les fonds requis pour le remplacement des actifs. On prétend qu'il pourra être difficile pour les comptables d'expliquer leur attitude s'ils créent une provision d'amortissement supérieure au coût. Mais, l'amortissement sur le coût courant ne vise pas à accumuler une provision qui soit l'exact montant du coût de remplacement; il tente seulement de s'en approcher, en adoptant un mode d'amortissement qui reflète les fluctuations du pouvoir d'achat du dollar tout en respectant le premier objectif qui est d'imputer à un certain nombre d'exercices financiers le *coût d'acquisition exprimé en dollars courants*, c'est-à-dire le coût réel, et non pas le coût monétaire.

Le coût des *inventaires* est un autre facteur important dans la détermination du profit qui n'est pas imputé à son coût réel. Il pose donc, comme l'amortissement, le problème de l'appariement des coûts aux revenus. Cependant, l'effet de l'inflation est un peu amoindri du fait que les inventaires ont une vitesse de rotation beaucoup plus grande que les immobilisations.

Le coût des inventaires étant un élément très important du coût de production, on a utilisé diverses méthodes visant à satisfaire le désir des administrateurs de montrer un profit intéressant pour fins d'investissement, de stabiliser les profits ou de les réduire pour fins d'impôt.

La méthode d'épuisement graduel (FIFO) consiste à imputer à la production d'un exercice, les coûts les plus anciens. Cette méthode a certains avantages, car elle correspond au mouvement physique normal des marchandises et elle élimine la possibilité de faire fluctuer les profits en choisissant un certain coût d'un groupe de produits homogènes plutôt qu'un autre. Il faut voir cependant, dans toutes les méthodes de calcul du coût des matières premières utilisées, non pas un épuisement physique des marchandises, mais un épuisement des coûts des marchandises. Aussi, par la méthode d'épuisement graduel, le montant des inventaires apparaissant au bilan reflète un prix qui s'approche beaucoup du prix courant des inventaires. Cependant cette méthode répond beaucoup moins bien au principe d'appariement des coûts et ne tient pas compte convenablement des changements dans le niveau des prix. En période d'inflation, elle impute aux prix de vente les plus élevés les coûts les plus bas et produit ainsi des profits fictifs d'inventaire. Cette méthode devient donc de moins en moins acceptable depuis qu'on attache beaucoup plus d'importance à l'état des profits et pertes qu'au bilan.

La méthode d'identification spécifique a un fondement tout à fait logique. Elle répond très bien au principe d'appariement des coûts sans toutefois faire ressentir l'effet de l'inflation. Cependant cette méthode permet aux administrateurs d'influencer fortement le profit, car ils pourront imputer à la production les coûts les plus élevés ou les plus bas selon le profit qu'ils voudront montrer. D'ailleurs cette méthode est souvent impossible d'application pratique.

Tableau VI.
Application de la méthode d'épuisement graduel

Date	Achats			Utilisation			Solde	
	Quantité	Coût total	Coût unitaire	Quantité	Coût total	Coût unitaire	Quantité	Montant
	(unités)	(dollars)	(dollars)	(unités)	(dollars)	(dollars)	(unités)	(dollars)
1956								
Janvier 1							300	900
Janvier 10	500	1,600	3.20				800	2,500
Février 10				400	1,220	3.05	400	1,280
Juin 10	1,000	3,400	3.40				1,400	4,680
Juillet 30				800	2,640	3.30	600	2,040
Novembre 30				300	1,020	3.40	300	1,020
					4,880			
1957								
Janvier 10	600	2,160	3.60				900	3,180
Mars 10				400	1,380	3.45	500	1,800
Juin 10	1,000	3,800	3.80				1,500	5,600
Novembre 10				1,200	4,460	3.72	300	1,140
					5,840			

Application de la méthode des coûts les plus récents

1956								
Janvier 1							300	900
Janvier 10	500	1,600	3.20				800	2,500
Février 10				400	1,280	3.20	400	1,220
Juin 10	1,000	3,400	3.40				1,400	4,620
Juillet 30				800	2,720	3.40	600	1,900
Novembre 30				300	1,000	3.33	300	900
					5,000			
1957								
Janvier 10	600	2,160	3.60				900	3,060
Mars 10				400	1,440	3.60	500	1,620
Juin 10	1,000	3,800	3.80				1,500	5,420
Novembre 10				1,200	4,520	3.77	300	900
					5,960			

ÉTATS FINANCIERS ET INFLATION

La troisième méthode, celle dite du coût moyen, est un compromis entre la méthode d'épuisement graduel et la méthode des prix les plus récents. On impute à la production le coût moyen des stocks disponibles au moment de la production. Au cours d'un exercice financier, le coût des matières premières utilisées sera alors formé d'une foule de coûts moyens. Cette méthode présente des avantages lorsque le coût d'achat varie beaucoup selon le volume de la production, et que le prix de vente ne fluctue pas parallèlement aux coûts.

Enfin, la méthode des coûts les plus récents (LIFO) s'apparente à la théorie du prix de remplacement. Elle répond beaucoup mieux au principe d'appariement des coûts et permet d'imputer au profit des entreprises, l'effet d'un changement dans le pouvoir d'achat du dollar.

Nous allons montrer par un tableau les différents résultats obtenus selon que l'on utilise cette méthode ou la méthode d'épuisement graduel.

Nous avons utilisé exactement les mêmes données dans chacun des deux tableaux, et nous avons supposé que le volume des inventaires demeurerait le même à la fin de chaque année pour mieux expliciter les différences dans les résultats obtenus. On constate d'abord que le coût des matières premières à imputer à la fabrication de l'exercice est moins élevé si l'on utilise la méthode d'épuisement graduel. Il en résultera donc un profit plus élevé si l'on applique cette méthode. D'un autre côté, le montant des stocks

Tableau VII
Comparaison des résultats obtenus

	1956		1957	
	FIFO	LIFO	FIFO	LIFO
Coût des matières utilisées.....	(en dollars) 4,880	(en dollars) 5,000	(en dollars) 5,840	(en dollars) 5,960
<i>(Profits et Pertes)</i>				
Évaluation des stocks en fin d'exercice (<i>Bilan</i>).....	1,020	900	1,140	900

inscrit au bilan est plus élevé si l'on suit la méthode d'épuisement graduel même si le volume des inventaires est le même pour les deux années. Par la méthode des coûts les plus récents, si le volume des inventaires demeure constant, et que durant l'exercice ce volume ne devient pas inférieur à celui du début de l'exercice, le montant des inventaires demeure constant. En effet, dans cette dernière méthode, l'accroissement des prix est reflété dans le coût des matières utilisées et non dans l'évaluation des stocks en fin d'exercice, tandis que dans l'autre méthode, l'accroissement des prix se reflète beaucoup plus dans l'évaluation des stocks que dans le coût des matières utilisées à imputer à la fabrication d'un exercice.

Cependant la méthode des coûts les plus récents amènera au bilan une évaluation des inventaires qui s'éloignera des coûts courants. Mais une indication de la méthode utilisée et de ses effets sur le montant des stocks pourra être faite au bilan. D'ailleurs l'état des pertes et profits prenant de plus en plus d'importance, cette méthode des coûts les plus récents peut être jugée satisfaisante dans la présente période d'inflation.

* * *

Une fois terminée cette étude des aspects techniques de l'ajustement des états financiers, il nous reste à esquisser certains des aspects pratiques d'un tel ajustement, et de l'utilité qu'il y aurait à l'adopter.

Sans doute, les états financiers tels que présentés par les comptables représentent la situation réelle de l'entreprise, telle qu'eux l'entendent, mais sont-ils complètement significatifs pour le créancier, l'actionnaire et toutes les autres personnes qu'ils peuvent intéresser? Nous ne croyons pas qu'il soit, comme certains auteurs le prétendent, de la seule responsabilité du lecteur d'interpréter les effets de l'inflation.

La comptabilité n'a pas de fin en soi et les états financiers ne doivent pas être préparés simplement pour répondre aux exigences légales. Les états financiers servent souvent de base, de fondement aux politiques prises par les chefs d'entreprise, les

institutions financières, les économistes, les gouvernements et doivent donc être des plus significatifs afin de ne pas conduire à de fausses interprétations. Et précisément nous croyons que les états financiers qui ne tiennent pas compte des effets de l'inflation peuvent induire en erreur ces gens ou ces institutions, dans leurs décisions sur les politiques à suivre.

En effet, des états financiers tenant compte des effets de l'inflation, pourraient fournir des renseignements très utiles aux placeurs de fonds, aux actionnaires, aux employés et aux administrateurs des entreprises.

Les résultats révélés par les états financiers pourraient être plus facilement comparables et donneraient plus de signification à l'évolution du volume des ventes, des coûts encourus parce qu'ils seraient évalués avec une unité de mesure constante. L'analyse des états financiers, c'est-à-dire le calcul de certains coefficients de rotation, le pourcentage des profits par rapport aux ventes, le pourcentage des profits par rapport à l'investissement total, donnerait une image beaucoup plus précise de la réalité. La détermination d'un profit réel pourrait changer les politiques d'investissement et d'expansion des administrateurs d'entreprises devant l'image réelle du rendement obtenu. Aussi, devant l'augmentation du prix de revient, de nouvelles politiques de prix pourraient être adoptées. Également, dans le cas de plusieurs des décisions des administrateurs, il est intéressant de connaître les coûts courants et non seulement les coûts originaux.

La détermination d'un profit réel fournirait un meilleur guide quant à la politique de distribution de dividendes et il deviendrait plus facile pour les administrateurs d'expliquer aux actionnaires le besoin de la création de certaines réserves qui parfois paraissent élevées ou fort conservatrices. En effet, si l'inflation fait apparaître un profit qui est de beaucoup supérieur au profit réel et que l'entreprise distribue des dividendes pour un montant supérieur à ce profit réel, l'entreprise peut éventuellement se trouver en difficultés.

On admet généralement la nécessité et l'utilité de révéler les effets de l'inflation, mais les difficultés techniques de préparer des états financiers ajustés expliquent pourquoi on en rencontre très peu qui soient préparés de cette façon.

Trois méthodes sont généralement proposées pour révéler les effets de l'inflation dans les états financiers¹.

a) Les états financiers pourraient être présentés comme à l'ordinaire sur la base historique et les effets de l'inflation pourraient être révélés en renvoi. Bien entendu, lorsque les directeurs de l'entreprise ne le recommandent pas, on ne peut exiger du vérificateur de faire tous les calculs nécessaires pour refléter les effets de l'inflation. Il pourra cependant attirer l'attention sur les effets de l'inflation dans son rapport, mais cette remarque n'aura pas normalement la force d'une réserve à l'opinion du vérificateur.

b) D'autres entreprises, désirant que tous les effets de l'inflation soient révélés dans les états financiers, utiliseront des états financiers supplémentaires ajustés à cette fin. L'American Accounting Association a recommandé l'utilisation de cette méthode. De tels états devraient contenir des explications claires quant à la base de régularisation; le profit net et le surplus devraient être conciliés avec les mêmes états préparés selon la formule normale.

c) Une troisième méthode, intermédiaire, recommandée par l'American Institute of Accountants, nous semble répondre le plus convenablement aux besoins actuels². Cette méthode veut faire refléter les effets de l'inflation sur l'état des pertes et profits. Les régularisations peuvent se faire dans un état supplémentaire ou dans les comptes mêmes de l'état régulier. Dans ce dernier cas, les régularisations devront être bien indiquées séparément des transactions ordinaires.

En effet, à cause de l'importance relative de l'état des pertes et profits et de la signification donnée au profit déclaré, il importe qu'on y fasse les régularisations afin qu'il s'approche le plus possible de la réalité.

Le changement dans les méthodes de calcul du profit fait l'objet de bien des controverses et discussions quant aux conséquences encourues.

1. Paul Grady, «Standards of disclosure for changing price levels», *Journal of Accountancy*, novembre 1952, p. 567.

2. American Institute of Accountants, *Changing Concepts of Business Income, Report of Study Group on Business Income*, The Macmillan Company, 1952.

Ainsi, qu'advient-il du problème de l'imposition des entreprises si le gouvernement accepte la détermination d'un profit économique? Et il n'est peut-être pas tellement loin le jour où le gouvernement fera des concessions en ce sens. Tout dernièrement, le gouvernement des États-Unis recevait de plusieurs industries importantes et particulièrement des grandes aciéries la proposition suivante:

«La solution élaborée aux États-Unis et suggérée au Congrès consiste à établir la différence entre le coût original et le coût courant, et à la considérer comme 'allocation d'investissement', déductible du revenu imposable au cours de l'année où le nouvel actif est acheté».

On sait que le profit comptable est surévalué et que les entreprises paient en impôts beaucoup plus que 47 p.c. de leur profit réel. En effet, lorsque le profit comptable est supérieur de 25 p.c. au profit réel économique, le pourcentage du profit payé en impôts est en réalité de 58.75 p.c. Si les mêmes taux sont conservés, le Gouvernement perdra beaucoup de ses revenus et devra les trouver ailleurs. Il est cependant fort probable que, devant un plus faible profit mais qui permet le remplacement des immobilisations et la conservation du potentiel économique des entreprises, le Gouvernement n'hésitera pas à augmenter son taux d'imposition pour conserver les mêmes revenus.

Le profit économique donnerait aussi une meilleure base et pourrait apporter plus de clarté dans les négociations des entreprises avec les gouvernements et les agences gouvernementales, particulièrement dans le cas des entreprises d'utilité publique dont les tarifs sont contrôlés par l'État.

Yvon DIONNE,
licencié en sciences commerciales (Montréal).