

Claude PONZINI
Catherine HANSER

Experts-Comptables
diplômés par l'Etat

Autorité des normes comptables
5 Place des Vins de France

75012 PARIS

Paris, le 28 octobre 2024

N/Réf. : CH / CP

Objet : Réponse à la consultation sur le projet de règlement relatif à la comptabilisation des produits des ventes de biens et de services.

Messieurs,

Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous nos réponses aux questions posées dans la consultation sur le projet de règlement relatif à la comptabilisation des produits des ventes de biens et de services.

Question 1 - Définition du chiffre d'affaires

- a) *Etes-vous favorable à cette définition du chiffre d'affaires ? Si non, pouvez-vous préciser laquelle ou lesquelles des modifications apportées vous semble(nt) non justifiée(s) et motiver votre réponse ? Quelles propositions alternatives feriez-vous ?*

Notre proposition : « Le chiffre d'affaires correspond aux produits qui relèvent du modèle économique de l'entité, et comprend le produit des ventes de biens, de services. »

Nous sommes favorables à une définition moins détaillée, plus large, pouvant ainsi répondre à l'ensemble des entreprises. Par exemple, pour les redevances, elles peuvent constituer du chiffre d'affaires, si elles entrent dans l'activité de l'entreprise, ou rester des autres produits.

- b) *Etes-vous favorable aux modifications du plan de comptes et du modèle de compte de résultat résultant de cette définition ? Si non, pouvez-vous préciser laquelle ou lesquelles des modifications apportées vous semble(nt) non justifiée(s) et motiver votre réponse ? Quelles propositions alternatives feriez-vous ?*

Notre proposition : nous ne sommes pas favorables aux changements de numéros des comptes, ni au changement de présentation du modèle du compte de résultat.

- c) *Cette définition vous paraît-elle clairement énoncée ? Si non, quelles clarifications complémentaires proposez-vous ?*

Voir a)

9, rue de Clichy - 75009 PARIS - Tél. : 01 42 65 77 22
Société Civile d'Experts-Comptables inscrite au Conseil Régional de l'Ordre de Paris Ile-de-France

RCS PARIS 330 940 404 - APE 6920 Z - N° TVA FR34330940404 - Fax : 01 42 65 77 55
Membre d'une association agréée. Le règlement des honoraires par chèque est accepté

Question 2 – Principe de comptabilisation des produits des ventes de bien ou de service à la délivrance du bien ou du service

- a) *Le principe de comptabilisation vous paraît-il clairement énoncé ? Si non, quelle amélioration proposez-vous et pour quelle raison ?*

Notre proposition : Nous sommes d'accord avec le principe de la délivrance, énoncé dans le Code Civil, repris dans le PCG.

Mais nous souhaitons simplifier les articles 522-2 et 522-3 en supprimant les références à « un ensemble » de contrats, et à la notion « de livrables ». Dans ces articles, le principe doit rester clairement énoncé, sans complexité.

Nous proposons la rédaction suivante : « Le produit des ventes de biens et services est comptabilisé à la délivrance des biens et services, objets d'un accord avec le client pour le prix convenu »

- b) *Les règles spécifiques de comptabilisation pour les contrats à long terme sont maintenues inchangées : pensez-vous nécessaire d'y apporter ultérieurement des clarifications ? Si oui, lesquelles ?*

Notre proposition : Nous sommes favorables au maintien de ces règles spécifiques des contrats à long terme, sans apporter de précisions ultérieures.

Question 3 – Fait générateur : comptabilisation au fur et à mesure de la délivrance

- a) *Pour comptabiliser les produits correspondant à des ventes non ponctuelles, notamment des prestations de services, la valeur du bien ou du service délivré vous paraît-il l'indicateur pertinent pour reconnaître le prix au fur et à mesure de la délivrance ?*
- b) *Les indicateurs proposés pour estimer cette valeur vous semblent-ils utiles, suffisants ?*
- c) *Ces modalités de comptabilisation sont-elles susceptibles de modifier le rythme de reconnaissance actuel des produits de vos ventes ? En particulier, la comptabilisation linéaire du produit prévue obligatoirement par le texte pour les prestations de services délivrées de manière continue et pour une valeur de service délivré constante change-t-elle votre pratique ?*

Notre proposition : **Le prix des ventes et des prestations doit rester le prix mentionné dans les accords (contrats) conclus entre l'entité et ses clients. Le droit des contrats est supérieur à la réglementation comptable.**

Et à défaut de mention dans les accords, ou en cas d'accords particuliers, l'entreprise justifie le montant à comptabiliser en chiffre d'affaires selon les critères qui lui semblent le plus adaptés à son activité (ce qu'elle fait déjà actuellement).

Nous ne sommes pas favorables à l'indication, dans le PCG, d'une méthode de valorisation du prix des prestations, qui supplanterait les contrats.

Les prix négociés dans les contrats résultent de l'offre et de la demande, des actions de marketing, ou de promotion commerciale de l'entité ou d'autres facteurs.

Le PCG ne peut pas « dicter » les prix à comptabiliser aux entreprises.

Actuellement, la comptabilité en normes françaises reflète strictement les contrats conclus entre l'entité et ses clients, l'organisation interne de l'entreprise permet d'émettre les factures, conformément aux prix prévus dans les contrats, et au fur et à mesure des délivrances. Le chiffre d'affaires correspond, dans une grande majorité d'entreprises, au cumul de ses factures émises.

CP

La rédaction proposée du PCG va mettre en risque les entreprises, car elle ouvrirait la possibilité/ ou obligerait les entreprises à évaluer les prix à comptabiliser, non plus en fonction des contrats et des factures, mais en fonction de critères à déterminer en dehors des contrats.

Les TPE PME sont particulièrement en risque, car leur organisation interne ne leur permet pas d'effectuer de tels traitements (par exemple, un serrurier qui vend une porte blindée et une maintenance pendant 3 ans) : il faudrait qu'elles justifient qu'elles n'ont pas de retraitement à faire, alors qu'aujourd'hui, elles sont protégées par les contrats et les factures émises.

A quoi servirait toute cette complexité dans la grande majorité des entreprises françaises ?
Quelle serait la valeur ajoutée produite ?

La rédaction proposée du PCG nie le principe d'indépendance des exercices. Pour une prestation continue, la proposition de comptabiliser de manière linéaire sur la période entrainerait **l'entreprise à effectuer un « lissage de son chiffre d'affaires », qui ne correspondrait absolument pas à la réalité économique de son activité**, qui par principe n'est pas lissé dans le temps.

Au contraire, les entreprises font face aux aléas des affaires, et peuvent se trouver, sur une période, obligées de vendre moins cher, et sur une autre période, se retrouver dans une situation plus favorable, et vendre plus cher.

Les retraitements du chiffre d'affaires, entre les factures émises et les évaluations seraient comptabilisés sur un exercice social, et annulés sur l'exercice suivant. Donc, l'effet cumulé serait nul.

Ces retraitements devraient être expliqués dans l'annexe des comptes, mais comment écrire dans son annexe sociale que le contrat signé avec tel client est d'un prix supérieur au prix mentionné dans le contrat pour l'autre client ?

Et comment justifier auprès des organisations représentatives du personnel que le chiffre d'affaires n'est pas le cumul des factures mais un montant retraité, qui impacte le calcul de la participation et de l'intéressement ?

Enfin, le retraitement entrainerait un retraitement sur le résultat fiscal, et le calcul de l'impôt sur les sociétés exigible. Comment les entreprises pourraient faire face à une imposition sur un chiffre d'affaires différent de la réalité économique ? **Ces règles comptables pourraient mettre en difficultés les entreprises françaises.**

Question 4 – Vente composite : notion de livrable

- a) *La définition de livrable introduite est-elle claire et vous semble-t-elle utile pour guider la comptabilisation des produits dans des accords de vente composite ?*
- b) *Si non, expliquez pourquoi et quelles seraient vos suggestions alternatives ?*

Notre proposition : Nous sommes opposés à l'introduction du terme « livrable » dans le PCG, car ce mot n'est pas un nom commun, mais seulement un adjectif, dans le dictionnaire.

De plus, nous considérons que le PCG doit énoncer des principes simples, et applicables dans la grande majorité des situations.

Pour les grandes entreprises, qui réalisent des ventes complexes, leur organisation interne permet déjà de suivre la délivrance des biens et des services, et d'évaluer, si nécessaire (à défaut de mention explicite dans les contrats), les prix des ventes à comptabiliser. L'absence de détail dans le PCG n'empêchent pas ces grandes entreprises de répartir leurs prix de ventes en fonction de critères complémentaires à leurs contrats.

de
cd

Question 5 – Vente composite : Définition du prix

- a) *Le projet de règlement définit le prix à considérer pour chaque livrable identifié selon une approche nouvelle, en particulier s'agissant de la réallocation du ou des prix négociés dans un accord global. Etes-vous d'accord avec ces propositions ? Si non, quelles améliorations pourraient être proposées ?*

Notre proposition : Si le PCG indique des modalités de répartition de prix, il faudrait qu'elles soient indicatives, et servent uniquement dans le cas d'entreprises qui souhaitent les appliquer, à défaut d'indications suffisantes dans les contrats.

Il ne faudrait en aucun cas que ces règles mettent en risque les entreprises qui ne les appliquent pas.

Question 6 – Droits à réductions ou avantages en nature ultérieurs accordés lors d'une vente initiale

- a) *Etes-vous d'accord avec leur comptabilisation par voie de produit constaté d'avance ? Si non, expliquez pourquoi ?*

Notre proposition : pas de remarque.

Question 7 – Opérations faites pour le compte de tiers

- a) *L'article 621-11 du PCG est réécrit sans modification au fond des principes actuels basés sur les définitions juridiques du code civil et code du commerce des contrats de représentation. Etes-vous d'accord avec cette proposition ? Si non, quelles sont les améliorations à apporter ?*

Notre proposition : pas de remarque.

Question 8 – Impacts opérationnels

- a) *Anticipez-vous des changements du point de vue opérationnel en lien avec le projet de texte, par exemple dans vos modèles de contrat ou votre système d'information ?*
- b) *Dans quelle proportion les dispositions du projet conduirait-elle à modifier le montant de votre chiffre d'affaires actuel ? Les règles prévues par le projet de règlement peuvent avoir d'autres impacts (d'ordre social, fiscal, etc). Sur quel point particulier souhaitez-vous attirer l'attention de l'ANC ?*

Notre proposition : Voir nos remarques développées dans les questions 2 – 3 – 4 – 5.

Question 9 – Autres observations

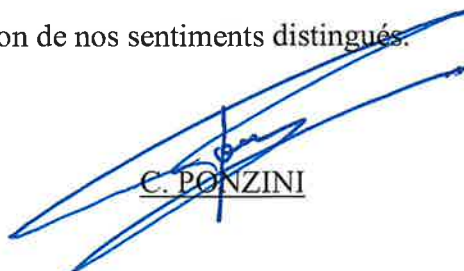
- a) *Avez-vous d'autres commentaires sur le projet de règlement ?*

Notre proposition : nous remercions les services de l'ANC pour la production de ce projet de texte précisant la comptabilisation du chiffre d'affaires.

En vous remerciant pour l'étude de nos propositions sur le projet de texte.
Restant à votre disposition,

Nous vous prions d'agréer, Messieurs, l'expression de nos sentiments distingués.


C. HANSER


C. PONZINI