



## Le relèvement des seuils d'intervention des commissaires aux comptes en France : une initiative hasardeuse basée sur une étude d'impact contestable

### **CRCC**

Réf : 2018-07

#### **Laurent BENZONI**

Professeur à l'Université Paris 2 (Panthéon-Assas)  
Professeur invité à Telecom Paris Tech.

#### **Adrien KARSENTY**

TERA Consultants

#### **TERA** Consultants

39, rue d'Aboukir

75002 PARIS

Tél. + 33 (0) 1 55 04 87 10

Fax. +33 (0) 1 53 40 85 15

[www.teraconsultants.fr](http://www.teraconsultants.fr)

S.A.S. au capital de 200 000 €

RCS Paris B 394 948 731

mai 2018

## Table des matières

---

<b>1</b>	<b><i>Avertissement</i></b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b><i>Présentation</i></b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b><i>Des faiblesses du rapport de l'IGF</i></b>	<b>7</b>
3.1	<b>Une prescription de politique économique se situant à l'opposé des avancées les plus récentes de la théorie économique</b>	<b>7</b>
3.2	<b>L'échantillonnage proposé recèle un grand nombre de biais qui invalident les résultats de l'IGF</b>	<b>10</b>
3.2.1	La taille des entreprises : un critère déterminant pour définir des échantillons homogènes d'entreprises et comparer de façon fiable les effets d'une politique de relèvement des seuils d'intervention des CAC	11
3.2.2	Autres critères d'homogénéité des entreprises constituant l'échantillon servant à créer des groupes d'entreprises comparables	16
3.2.2.1	L'ancienneté des entreprises comparées	17
3.2.2.2	Le secteur d'activité dont relève les entreprises comparées	17
3.2.3	Absence d'appréciation dynamique de la performance des entreprises	18
3.3	<b>Sensibilité des résultats du rapport de l'IGF</b>	<b>19</b>
3.4	<b>Les indicateurs retenus par l'IGF ne sont pas toujours pertinents</b>	<b>25</b>
<b>4</b>	<b><i>De l'incomplétude de l'étude d'impact de l'IGF</i></b>	<b>27</b>
4.1	Concernant l'impact sur la profession de CAC	27
4.2	Concernant l'impact sur les petites entreprises	31
4.3	Concernant l'impact sur les recettes fiscales	38
<b>5</b>	<b><i>Conclusion : proposer un dispositif préservant le bien commun</i></b>	<b>43</b>
<b>6</b>	<b><i>Conclusion</i></b>	<b>45</b>
<b>7</b>	<b><i>Annexes</i></b>	<b>46</b>
7.1	Indice de performance des entreprises	46
7.2	Rentabilité de l'EBIT des entreprises	47
7.3	Distribution des entreprises dans les différents pays européens	49
<b>8</b>	<b><i>Table des illustrations</i></b>	<b>51</b>

## 1 Avertissement

La présente étude a été réalisée à la demande de la Compagnie Régionale des Commissaires aux comptes de Paris (CRCC Paris).

Elle a été rédigée par Laurent Benzoni, Professeur d'Economie à l'Université Panthéon-Assas (Paris 2) et à Telecom Paris Tech, et par Adrien Karsenty, Consultant au sein du cabinet TERA Consultants.

Nous remercions Naima El Amarani, conseil en finances d'entreprise pour ses commentaires et suggestions très utiles.

Les analyses et opinions émises dans cette étude sont propres à leurs auteurs et n'engagent en rien la CRCC de Paris.

## 2 Présentation

Les gouvernements successifs se sont engagés dans une politique générale d'allègement des charges et de simplification des procédures administratives des entreprises, en particulier pour les petites et moyennes.

Les procédures de certification des comptes des entreprises par un ou plusieurs commissaires aux comptes (CAC) sont examinées aujourd'hui à l'aune de cette orientation de politique générale. Le Ministre de l'économie et des finances et la Garde des sceaux ont ainsi saisi l'inspection générale des finances (IGF) pour : « *réaliser une mission sur les conséquences de la réforme européenne de l'audit et de l'impact de l'obligation de contrôle légal des comptes sur la compétitivité des petites et moyennes entreprises françaises* ».

Le rapport n°2017-M-088 consigne les analyses de l'IGF sur la certification des comptes des petites entreprises françaises. Il se conclut par 4 propositions. La première d'entre elles consisterait à transposer en droit français les seuils indicatifs de la certification légale qui apparaissent dans la directive européenne 2013/34/UE, soit le respect de deux seuils parmi les trois suivants : un minimum de 8M€ (HT) de chiffre d'affaires net, un total de bilan de plus de 4M€, un effectif d'au moins 50 salariés.

Cette seule proposition reviendrait, selon le rapport de l'IGF, à diviser par près de trois le nombre de mandats détenus par les CAC (260 000 à 90 000) correspondant à une perte effective de 170 000 mandats (-65%) entraînant ainsi une diminution sur 6 ans de 620 Millions d'euros de chiffre d'affaires attachée à cette activité pour la profession visée.

L'IGF considère que cette très imposante récession de l'activité serait absorbable par la profession des CAC grâce à une mutation de l'offre des services des CAC. Cette offre serait censée répondre « *aux besoins en constante évolution des petites entreprises* ». Cependant que l'IGF se garde de qualifier, de spécifier et de quantifier ces besoins donc de vérifier finalement si cette mutation forte de la profession est réaliste et réalisable.

Mais il y a bien plus.

Au-delà de l'impact négatif direct du relèvement de seuils sur la profession des CAC, le rapport de l'IGF en mesure les différents effets sur l'économie générale. Ainsi, le relèvement des seuils n'aurait selon les critères retenus pas d'impact ou des impacts positifs. Aucun négatif n'est mis en évidence : la radicalité de l'analyse surprend. Ainsi la proposition du rapport proposant d'alléger le contrôle des entreprises par les CAC aboutit au résultat qu'une plus grande opacité sur les marchés et une augmentation de l'asymétrie de l'information consécutive à une réduction du contrôle exercé par un tiers indépendant (l'audit des CAC) seraient censées n'avoir aucun effet sur le bon fonctionnement des marchés, de l'économie et sur le comportement des acteurs moins contrôlés.

Cette conclusion est totalement contre-intuitive. Elle renie les acquis de la théorie économique moderne de la régulation et des incitations développée depuis près d'un

demi-siècle et dont Jean Tirole, Prix Nobel d'économie 2014 est l'un des principaux représentants en France. Elle heurte aussi tout simplement le bon sens. Les entreprises seraient parfaitement informées de toutes les complexités administratives et seraient spontanément bienveillantes et soucieuses du bien commun de telle sorte que leur contrôle par les CAC serait d'autant plus inutile qu'elles sont de petite taille puisque le contrôle serait admis seulement sur les plus petites d'entre elles. A moins, mais cela n'est jamais écrit dans le rapport de l'IGF, que le travail des CAC soit totalement inefficace, si ce n'est inutile, et il aura fallu attendre l'année 2017 pour s'en rendre compte ?

Sommes-nous face à un paradoxe, comme il est parfois permis d'en découvrir et que la démarche scientifique se charge d'expliquer ultérieurement, ou bien sommes-nous face à une erreur de mesures et d'analyse du phénomène en cause ?

C'est sans doute ce paradoxe qui jette le plus le trouble à la lecture du rapport de l'IGF. Est-il fondé ou bien « orienté » pour répondre à une question dont la réponse était donnée d'avance ? Si pour aboutir à cette réponse, des analyses comportant des biais et des omissions ont été mobilisées, le rapport conduit à préconiser une mauvaise politique économique.

Or, afin de respecter l'article 39 Alinéa 3 de la Constitution par renvoi à une loi organique adoptée le 15 avril 2009, le rapport de l'IGF sera sans doute présenté comme l'étude d'impact accompagnant le futur projet de loi (PACTE) insérant un article prévoyant ce relèvement des seuils. Il est donc indispensable de bien en décrypter l'analyse pour en comprendre d'éventuelles insuffisances voire erreurs et s'éviter un dispositif législatif contraire à la recherche de l'intérêt général.

La présente étude propose ainsi une analyse approfondie du rapport de l'IGF. Il a pour objectif d'en vérifier la rigueur et la robustesse de la méthode utilisée, donc de se prononcer sur la validité des résultats obtenus et des prescriptions qu'ils induisent.

Il se structure autour de trois parties.

Dans une première partie, il revient sur la méthodologie adoptée par le rapport de l'IGF. Il est ainsi révélé d'importantes défaillances tenant en particulier aux biais de l'échantillonnage retenu par le rapport. Or, ces biais d'échantillonnage ont un fort impact sur les résultats du rapport donc sur les prescriptions que propose l'IGF pour justifier l'absence d'effet de la réévaluation des seuils d'intervention des CAC. L'ampleur de ces biais est clairement montrée dans la présente étude à travers des contre-exemples basés sur des échantillons d'entreprises et sur les expériences étrangères (Suède et Italie notamment).

Par ailleurs, il reste hautement dommageable pour le débat démocratique qui devrait s'engager sur ce type de réforme que les bases de données mobilisées par l'IGF pour son rapport ne puissent être disponibles pour reproduire les résultats quantitatifs de l'IGF. Il s'agit d'ailleurs d'une entorse aux engagements d'open data et de transparence

dont veulent se prévaloir les gouvernants, mais : "*On réussit mieux dans le monde en cachant ses vices qu'en montrant ses vertus.*"<sup>1</sup>

Dans une seconde partie, l'étude révèle un certain nombre d'impacts que le rapport de l'IGF n'a pas traité de façon frontale voire, plus radicalement, a éludé. Il en est par exemple ainsi de l'impact brut sur l'emploi de la réduction de plus des deux tiers du chiffre d'affaires de la profession visée. Cet impact pourtant évident n'est pas abordé frontalement alors même qu'il s'agit d'un sujet particulièrement important dans une économie française marquée par un fort chômage structurel.

---

<sup>1</sup> John Petit-Senn ; *Bluettes et boutades*, 1846.

### 3 Des faiblesses du rapport de l'IGF

Le rapport de l'IGF appuie son étude d'impact sur la comparaison entre un état factuel – les résultats observables pour les entreprises soumises à un audit par un CAC – et un état contrefactuel – les résultats observables pour des entreprises comparables qui ne sont pas soumises à l'audit d'un CAC. L'écart entre le factuel et le contrefactuel doit mesurer l'impact effectif de l'audit des CAC sur l'économie.

Il importe donc en premier lieu que les prémisses de l'analyse reposent sur des bases conceptuelles solides et en second lieu que les périmètres du factuel et du contrefactuel soient correctement détournés.

#### 3.1 Une prescription de politique économique se situant à l'opposé des avancées les plus récentes de la théorie économique

Comme le rappelle justement l'IGF, la certification des comptes par un tiers compétent et indépendant favorise la confiance entre les acteurs économiques. Mais, comme l'a malicieusement souligné J.-K. Arrow (Prix Nobel d'économie, 1972), si la confiance est un ingrédient essentiel du fonctionnement de la vie des affaires, ce n'est pas un service qui s'achète sur les marchés<sup>2</sup>.

Ainsi, dans les situations où l'une des parties dispose d'un intérêt à ne pas dévoiler les justes informations aux autres parties prenantes, seule l'intervention d'un tiers « neutre » révélant les justes informations peut permettre au marché de bien fonctionner. Ce résultat a été formalisé par George Akerlof (Prix Nobel d'économie, 2001) en 1970<sup>3</sup>. Il démontre sur l'exemple du marché des voitures d'occasion que seul un processus obligatoire de certification de l'état réel des véhicules d'occasion par un tiers (le contrôle technique) permet de garantir l'état du véhicule mis en vente et donc justifier un prix différencié selon l'état effectif voitures, à défaut la qualité des voitures d'occasion vendues se dégrade sans que le prix ne baisse : le marché dysfonctionne et ne garantit plus la maximisation du bien commun. Un modèle généralise cet exemple à toute situation du même type où l'absence de contrôle aboutit à un état de l'économie non optimal. Cette problématique sera appliquée à tous les types d'activité comme les placements de produits financiers, la mise sur le marché des médicaments, etc. Toutes les activités de certification obligatoires participent de fait à la mission de maintien de l'ordre public économique afin que les parties contractantes soient protégées des effets délétères de la dissimulation d'informations par l'un des acteurs.

---

<sup>2</sup> « La confiance est un 'lubrifiant' important du système social ; elle est extrêmement efficiente ; elle évite de se donner la peine d'avoir à apprécier le crédit que l'on peut accorder à la parole des autres. Malheureusement ce n'est pas une marchandise que l'on peut facilement acheter » : Arrow, Kenneth J. (1974). *Les limites de l'organisation*, Paris, PUF, 1976, op. cit. p. 23.

<sup>3</sup> George Akerlof, "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3 (Aug., 1970), pp. 488-500.

L'activité de certification des comptes des entreprises par les Commissaires aux comptes s'inscrit donc dans ce cadre de l'exercice d'une mission de service d'intérêt économique et social général. Outre la certification des comptes qui garantit la sincérité des comptes des entreprises aux fournisseurs, aux clients (notamment sur les marchés publics), aux banques, aux actionnaires, etc., les CAC assurent parallèlement des missions de prévention des risques donc de défaillances et de et de dissuader la survenance de faits contraires aux lois et règlements comme la lutte contre les fraudes, notamment la fraude fiscale.

L'activité de certification des comptes contribue indubitablement au bon fonctionnement du marché. Relaxer le contrôle effectué par un tiers sur une activité quelconque, c'est toujours ouvrir la possibilité de multiplication des défaillances de marché que provoquent les asymétries d'information : des défaillances que la théorie économique n'a eu de cesse de révéler et de montrer au cours de ces trente dernières années et dont Jean Tirole, dernier français ayant obtenu le prix Nobel d'économie (2014), a été l'un des principaux contributeurs<sup>4</sup>. Logiquement, ces travaux ont systématiquement préconisé d'améliorer les procédures de révélation des informations et de transparence pour améliorer le bien commun.

**De façon très surprenante, à rebours de l'ensemble de ces travaux économiques à la rigueur incontestable, l'étude de l'IGF propose au contraire d'abaisser le processus de contrôle de la sincérité des comptes des entreprises, donc d'augmenter les effets délétères de l'asymétrie d'information dans un domaine qui se situe au cœur du fonctionnement de l'économie française.<sup>5</sup>**

Pour arriver à une telle conclusion forte et contre-intuitive, l'étude d'impact de l'IGF entend démontrer que la certification des comptes des sociétés par les CAC n'a finalement pas les effets de révélation des asymétries d'information escomptés. Dès lors, une procédure de certification qui ne répond pas à l'objectif qui lui est assigné peut être présentée comme inutile et coûteuse pour les entreprises qui y sont assujetties. Si de surcroît, la suppression de la procédure n'entraîne pas d'effet sur la profession qui la met en œuvre, alors rien ne s'y oppose dans une optique d'intérêt général. Telle est, en substance, la logique de la démonstration de l'étude d'impact de l'IGF concernant le relèvement des seuils d'intervention des CAC.

Pour parvenir à cette conclusion, l'IGF retient quatre mesures de l'efficacité de l'action des CAC :

---

<sup>4</sup> Pour une contribution pédagogique et synthétique de ces travaux en la matière, cf. J. Tirole, *L'économie du bien commun*, 2016, PUF.

<sup>5</sup> On relèvera aussi que cela va également à l'encontre de la loi LME qui a renforcé le rôle des CACs concernant la prévention des risques par le biais du contrôle des délais de paiement fournisseurs et clients justement dans l'intérêt des PME.

1. le degré de fiabilité des comptes évalué à travers les taux de refus de certification ou de certifications émises avec des réserves et de redressement (hors fraude),
2. l'impact de la certification sur les capacités de financement des PME mesurées en fonction de leur cotation FIBEN,
3. l'impact de la certification par les CAC sur la viabilité des entreprises évaluée par le taux de défaillance,
4. l'abaissement du risque de fraude mesuré par le nombre de faits délictueux.

La démarche de l'IGF présente, à de nombreux égards, un manque de rigueur dû à une mesure défailante des effets de la réforme envisagée et s'appuie sur des indicateurs ou comparatifs qui ne sont, au total, pas pertinents pour conclure à l'absence d'impact de cette réforme.

Pour mesurer l'efficacité des CAC, l'IGF annonce en effet qu'elle va comparer les entreprises assujetties à l'audit obligatoire de leurs comptes à des entreprises non assujetties à cet audit mais présentant des caractéristiques proches. L'IGF suppose ainsi limiter le risque de biais pour ne mesurer que l'effet de l'audit légal sur les indicateurs susmentionnés qu'elle a retenus.

Pour ce faire, l'IGF retient un échantillon d'entreprises qui se trouvent légèrement autour du seuil actuel de certification obligatoire :

*« Pour déterminer l'incidence de la présence d'un commissaire aux comptes sur la sécurisation des comptes, mesurée par la qualité de la base fiscale, une étude a été menée auprès d'entités situées en dessous et au-dessus des seuils, mais au voisinage de ceux-ci, afin de minimiser les effets liés à la taille des unités examinées sur les résultats de l'étude. » (rapport IGF, p.9).<sup>6</sup>*

L'IGF établit ainsi deux groupes (page 6 de l'annexe du rapport) :

- **Groupe 1** : les 5 230 sociétés (ou unités légales) non assujetties à la certification obligatoire et comprises dans l'intervalle dont la borne inférieure se situe 10% en dessous des seuils actuels de certification obligatoire et la borne supérieure est correspond aux seuils actuels ;
- **Groupe 2** : les 3 118 sociétés (ou unités légales) assujetties à la certification obligatoire et comprises dans l'intervalle dont la borne inférieure correspond aux seuils actuels et la borne supérieure se situe 10% au-dessus des seuils actuels de certification obligatoire ;

Toutefois, cette approche qui se pare des attributs de la rigueur pour accréditer la robustesse de ses résultats est, comme cela sera démontrer, défailante en raison des insuffisances de la procédure d'échantillonnage retenue par l'IGF.

---

<sup>6</sup> Exprimé en termes statistiques, cela revient à minimiser la variance intergroupe de façon à exclure des mesures les perturbations imputables au caractère trop hétérogène des entreprises comparées et de n'apprécier ainsi que l'effet de la certification obligatoire.

Il s'ensuit que les résultats obtenus ne présentent en aucune façon la robustesse annoncée et que les conclusions inférées de ces résultats sont totalement et légitimement contestables.

Il n'y a finalement pas un « paradoxe des CAC » que la théorie économique ne saurait expliquer. À savoir que des acteurs indépendants en charge d'un contrôle sur une activité pour améliorer la qualité, la fiabilité et réduire l'asymétrie d'information, de telle sorte que finalement le contrôle n'aurait aucun effet sur le comportement des agents économiques contrôlés. Pouvons le paradoxe plus loin : pour quelle raison objective ce constat s'arrêterait-il aux seuils déterminés par la commission européenne ? Des acteurs fiables dans leurs comportements et bienveillants tant que leur chiffre d'affaires reste inférieur à 8 M€ deviendraient peu fiables et tricheurs dès lors que leur chiffre d'affaires dépasserait ce seuil ? A priori non, donc ne conviendrait-il pas de supprimer tout contrôle ?

On perçoit bien, par cette sorte de raisonnement par l'absurde, que la conclusion totalement contre-intuitive à laquelle aboutit l'IGF sur le relèvement des seuils ne peut que procéder d'erreurs de méthode et d'analyse, ce qui va être examiné et développé dans la suite de ce rapport.

### 3.2 L'échantillonnage proposé recèle un grand nombre de biais qui invalident les résultats de l'IGF

L'approche consistant à ne retenir que les sociétés au sein d'un intervalle dont les bornes se situent à plus et moins 10% des seuils actuels présente une limite évidente : elle présuppose que les deux populations d'entreprises seraient statistiquement comparables car se situant au voisinage des seuils légaux d'intervention actuels.

En effet, si l'IGF cherche à établir des groupes homogènes dont la seule différence significative est l'intervention d'un CAC, celle-ci ne vérifie jamais l'homogénéité des populations d'entreprises comparées.

Or, l'élévation au niveau européen des seuils actuels de certification obligatoire implique un bien plus grand nombre d'entreprises que celles échantillonnées dans le groupe 2, puisque la mesure concernera des sociétés qui se situent aujourd'hui au moins à +158% des seuils établis pour le bilan et le chiffre d'affaires (HT) des SARL, SNS, SCS et SAS si l'on considère une harmonisation des seuils de ces dernières avec ceux des premières (cf. tableau 1).

**Tableau 1 – Mesure en pourcentage de l'accroissement des seuils actuels au niveau européen**

	Seuils Français actuels	Seuils européens	Accroissement
<b>SARL/SNC/SCS</b>			
Bilan (M€)	1,55	4	158%
CA HT (M€)	3,1	8	158%
Effectif	50	50	0%
<b>SAS</b>			
Bilan (M€)	1	4	300%
CA HT (M€)	2	8	300%
Effectif	20	50	150%

Source : Rapport IGF, Analyse TERA Consultants

Ainsi, un nombre bien plus important de sociétés que celui considéré dans l'échantillon du groupe 2 ne sera plus soumis à l'audit légal des comptes. En effet, l'accroissement des seuils actuels au niveau européens implique que 82 004 sociétés, représentant 83 699 mandats, ne seront plus assujetties à l'audit légal (page 16 de l'annexe méthodologique du rapport de l'IGF).

Or, l'IGF étend pourtant ses conclusions tirées sur le groupe 2 à l'ensemble des sociétés qui ne seront plus assujetties à la certification obligatoire de leurs comptes selon les seuils de la directive européenne.

**L'IGF aurait dû recourir à un ensemble de variables de contrôles ou de critères permettant d'établir des groupes homogènes d'entreprises et autorisant des comparaisons deux à deux. Cela n'a pas été fait et constitue une erreur de méthode.**

### 3.2.1 La taille des entreprises : un critère déterminant pour définir des échantillons homogènes d'entreprises et comparer de façon fiable les effets d'une politique de relèvement des seuils d'intervention des CAC

La comparaison des deux groupes de l'échantillon constitués par l'IGF ne peut être considérée comme fiable puisque l'étude de la distribution des caractéristiques intrinsèques des entreprises situées autour des seuils actuels n'a pas été préalablement menée. En effet, bien que soucieuse de faire preuve de rigueur, l'IGF postule de façon tout à fait arbitraire que les sociétés comprises dans l'intervalle dont les bornes se situent à plus ou moins 10% des seuils actuels sont semblables :

*« L'écart de 10% retenu par rapport aux seuils actuels permet de faire l'hypothèse qu'il s'agit d'entreprises aux caractéristiques comparables dans ces deux groupes » (rapport de l'IGF, p.10)*

En partant de ce postulat, l'IGF ignore complètement la distribution très spécifique des entreprises françaises en fonction de la taille des effectifs. Notamment, elle élude l'effet

de seuil très important imputable à la réglementation du travail<sup>7</sup> qui se traduit par une concentration particulièrement forte des entreprises disposant de moins de 50 salariés. Cette particularité nationale explique d'ailleurs la très forte surreprésentation des sociétés retenues dans le groupe 1 défini par l'IGF<sup>8</sup>.

**Figure 1 – Distribution des entreprises Françaises en fonction du nombre d'employés en 2000**

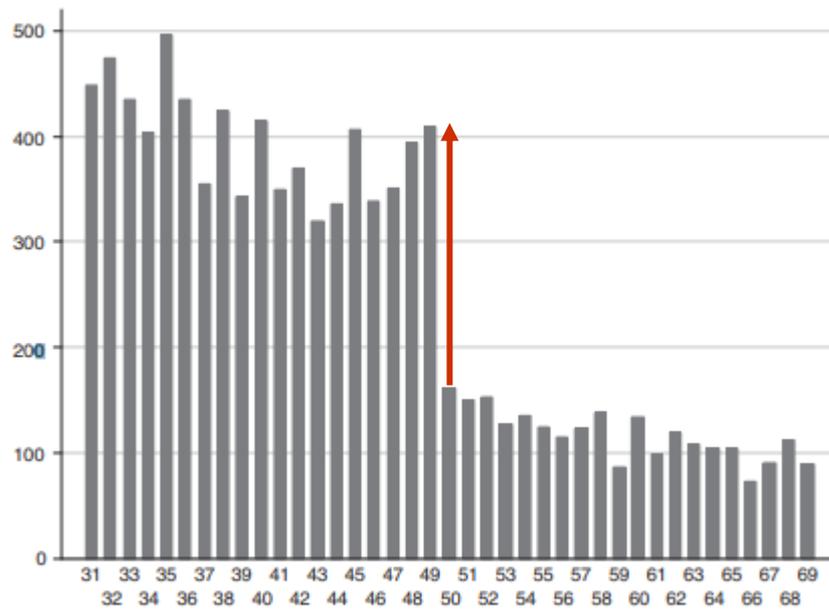


FIGURE 2. NUMBER OF FIRMS BY EMPLOYMENT SIZE IN FRANCE

Source : Garciano et al.<sup>9</sup>

Ainsi, il existe en France un effet de « trappe » où un grand nombre d'entreprises demeure en-dessous du seuil des 50 salariés. Ce phénomène est à l'origine de disparités fortes entre les entreprises comparées en termes de secteur, de productivité, etc. selon qu'elle se situe au-dessus ou en dessous de 50 salariés<sup>10</sup>.

Ce critère du nombre de salariés des entreprises comme critère de segmentation des entreprises est d'ailleurs identifié comme « l'un des plus significatifs » dans la Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises<sup>11</sup>. Cela implique logiquement que les règles nationales pour l'application des Directives doivent se démarquer des prescriptions cibles incluses

<sup>7</sup> Garciano, Luis, Claire Lelarge, and John Van Reenen, 2016, "Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France", *American Economic Review*, 106(11), pp.3439-79.

<sup>8</sup> L'échantillon retenu par l'IGF se décompose ainsi :

- Groupe 1 (-10%) : 4 027 SARL et 1203 SAS, soient 5 230 unités légales
- Groupe 2 (+10%) : 2 317 SARL et 801 SAS, soient 3 118 unités légales

<sup>9</sup> Garciano, Luis, Claire Lelarge, and John Van Reenen. 2016. "Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France." *American Economic Review*, 106 (11): 3439-79.

DOI: 10.1257/aer.20130232

<sup>10</sup> *Ibidem*.

<sup>11</sup> Journal officiel, n° L 124, du 20/05/2003, p. 0036 – 0041.

dans les directives afin de bien prendre en considération les spécificités de structure des appareils productifs nationaux.

Le décret n° 2008-1354<sup>12</sup> abonde d'ailleurs en ce sens puisqu'il fait de la taille le critère essentiel de la définition des petites et moyennes entreprises alors que le second critère peut porter soit sur le bilan, soit sur le chiffre d'affaires (net HT) :

*« La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui :*

- d'une part occupent moins de 250 personnes ;*
- d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. »*

Ainsi, l'approche de l'IGF tend à supposer que la structure de l'appareil productif français est proche de la moyenne ou de la médiane européenne : ce qui est faux. Ainsi, transposer sans analyse réelle de la spécificité de la structure productive française des règles et des seuils purement indicatifs inscrits dans une directive européenne constituerait une décision inadéquate avec le fonctionnement effectif de l'économie nationale.

Sur le plan strictement statistique, le rapport de l'IGF ne présente pas les garanties minimales permettant de s'assurer de l'homogénéité nécessaire pour comparer les deux groupes identifiés afin de capturer les effets de la certification des comptes des entreprises.

**En réalité, l'IGF aurait dû absolument isoler l'effet de trappe en contrôlant la taille (en effectif) des sociétés échantillonnées en comparant entre elles les entreprises affichant plus de 50 salariés et situées à plus ou moins 10% des seuils actuels définis pour le bilan et le chiffre d'affaires (HT).** Réciproquement, faire de même avec les entreprises de moins de 50 salariés. Une telle distinction était d'autant plus nécessaire sur le plan du raisonnement et des résultats obtenus que le seuil actuel portant sur l'effectif se situe déjà au niveau de celui retenu par la directive européenne (50 salariés).

Par ailleurs, l'IGF effectue une comparaison à plat entre certains pays européens et la France sans en tirer toutes les conséquences. Le tableau ci-dessous reprend le tableau 2 figurant dans le rapport de l'IGF et examine les données qui y sont présentées en effectuant quelques ratios simples.

---

<sup>12</sup> Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique.

**Tableau 2bis – Commissaires aux comptes : comparaison de quelques pays européens**

	Allemagne	Italie	Espagne	R-U	France
<b>1</b> Nbre d'entreprises certifiées obligatoires	46 255	300 000	37 775	12 450	182 500
<b>2</b> Nbre de CAC	17 342	153 947	4 177	13 084	13 494
<b>3</b> C.A. de la profession (M€)	7 500 €	1 100 €	567 €	NR	2 500 €
<b>4</b> Nbre d'entreprises/CAC : (1/2)	3	2	9	1	14
<b>5</b> C.A. par CAC (€) : (3/2)	432 476 €	7 145 €	135 743 €	NR	185 268 €
<b>6</b> C.A./entreprise certifiée : (3/1)	162 145 €	3 667 €	15 010 €	NR	13 699 €

Source : rapport IGF, Analyse TERA Consultants

Les trois premières lignes du tableau 1bis sont extraites du rapport de l'IGF. Il est alors possible d'en inférer les trois lignes suivantes qui sont des ratios. L'Allemagne dont les seuils d'intervention des CACs sont bien supérieurs à ceux de la France peut ainsi être comparée à la France. Premier constat, en dépit d'un moindre nombre d'entreprises certifiées obligatoirement, l'Allemagne dispose de 30% de plus de CAC que la France (17 342 vs 13 494). Un CAC en Allemagne certifie pourtant 4 fois moins d'entreprises qu'un CAC français (3 versus 14). Pour autant, la charge moyenne à supporter pour l'audit du CAC par une entreprise allemande est 12 fois supérieure à celle supportée par les entreprises françaises (162k€ vs 13,7k€). Faut-il y voir un effet de rattrapage sur le prix des prestations en raison d'un marché plus étroit ou bien que la profondeur et la précision des contrôles exigés imposent un travail beaucoup plus conséquent en Allemagne ? Le chiffre d'affaires moyen par CAC en Allemagne est ainsi supérieur de plus de 2,5 fois à celui d'un CAC français (432 k€ versus 185 k€). Il n'est absolument pas avéré sur la base des chiffres fournis par l'IGF que l'effet d'un relèvement de seuils aboutirait à l'effet recherché.

Le rapport de l'IGF indique lors de cette comparaison européenne que l'Italie serait le pays le plus proche de la France. Pourtant, près de deux fois plus d'entreprises sont certifiées en Italie qu'en France (300 000 versus 182 500), alors que selon les chiffres de l'IGF, le nombre de CAC y est plus de 10 fois supérieurs (153 947 versus 13 494). Cela induit que chaque CAC certifie en moyenne Italie 2 entreprises seulement contre 14 en France. Le chiffre d'affaires moyen par CAC serait de seulement 3 667€, soit près de 5 fois moins que ce que constaté en France ou en Espagne. Encore faut-il relever que pour obtenir ce chiffre d'affaires pour l'Italie, nous avons pris sur nous de corriger ce qui doit être une erreur dans le rapport de l'IGF, car le chiffre d'affaires de la profession des CAC pour l'ensemble du pays est annoncé à 1,1 million d'euros dans le tableau original présenté dans le rapport de l'IGF.

On notera aussi que dans ce tableau, bien que présentant des seuils d'audit obligatoire inférieurs aux seuils français, l'Espagne affiche un nombre d'entreprises certifiées près de 5 fois inférieur à celui de la France alors même que les structures de production des deux pays sont proches et que le rapport de PIB en faveur de la France est de 2...

**De deux choses l'une : soit les chiffres des comparaisons internationales présentés dans le rapport de l'IGF sont gravement entachés d'erreurs, soit le niveau des seuils de certification obligatoire n'expliquent rien le niveau d'activité**

**des CAC, les charges que supportent les entreprises, etc., donc que le rapport de l'IGF présente de graves anomalies.**

Ainsi, on note d'abord que la structure de la distribution des entreprises selon leur taille dans les pays comparée n'est pas prise en compte. En effet, l'IGF compare les taux de certification observés en Allemagne, Royaume-Uni, Espagne ou Italie sans vérifier que ces pays sont comparables sur le plan statistique et sur le plan de la structure de leurs appareils productifs respectifs.

À titre d'exemple, en Allemagne, la distribution des entreprises en fonction des effectifs salariés est bien plus homogène que celle observée en France, laquelle est centrée sur la gauche comme vu sur la Figure 1. Ainsi, si on mesurait l'impact du relèvement des seuils d'intervention des CAC préconisé par l'IGF sur une population d'entreprises ayant la même distribution que celle observée en Allemagne, cela se traduirait mécaniquement par une diminution bien moins importante du nombre d'entreprises assujetties à l'audit légal comparativement à ce qui est calculé par l'IGF en France.

Ainsi, l'Allemagne ne constitue pas en l'espèce un comparable pertinent au vu des caractéristiques du tissu économique du pays relativement à celui de la France.

Rappelons que la part des moyennes et grandes entreprises en Allemagne est de 3%, soit environ trois fois plus que la moyenne européenne<sup>13</sup>. Par ailleurs, ces entreprises contribuent à plus de deux tiers de la valeur ajoutée par les entreprises du pays alors qu'en Italie, par exemple, les petites et microentreprises contribuent à plus de la moitié de la valeur ajoutée totale du pays.

Ainsi, l'alignement des seuils d'audit obligatoire des comptes sur les seuils suggérés dans la directive européenne dans un pays tel que l'Allemagne a des répercussions bien moindres que dans des pays comme la France ou l'Italie dont la structure productive de ce pays est moins concentrée que la moyenne européenne au sens où elle repose moins sur les micro et petites entreprises.

**Dès lors, il est logique pour un pays d'instaurer des seuils d'audit légal relativement bas si sa structure productive repose principalement sur ses micro et petites entreprises et, inversement, des seuils relativement hauts si sa structure productive repose principalement sur ses moyennes et grandes entreprises. Et c'est bien pour cette raison que les niveaux de seuil d'intervention de l'audit obligatoire indiqués dans la directive ne sont qu'indicatifs. Chaque pays dispose d'adapter ces seuils à sa situation économique propre afin de maximiser l'intérêt général au niveau national.**

Au demeurant, cette relation entre niveau des seuils et structure productive est observable empiriquement. En effet, il est possible de vérifier la relation décrite ci-dessus selon laquelle les pays plus denses en micro et petites entreprises par rapport à la moyenne européenne ont tendance à fixer des seuils d'intervention plus bas que les autres (Figure 2).

---

<sup>13</sup> 2016 SBA Fact Sheet – Germany

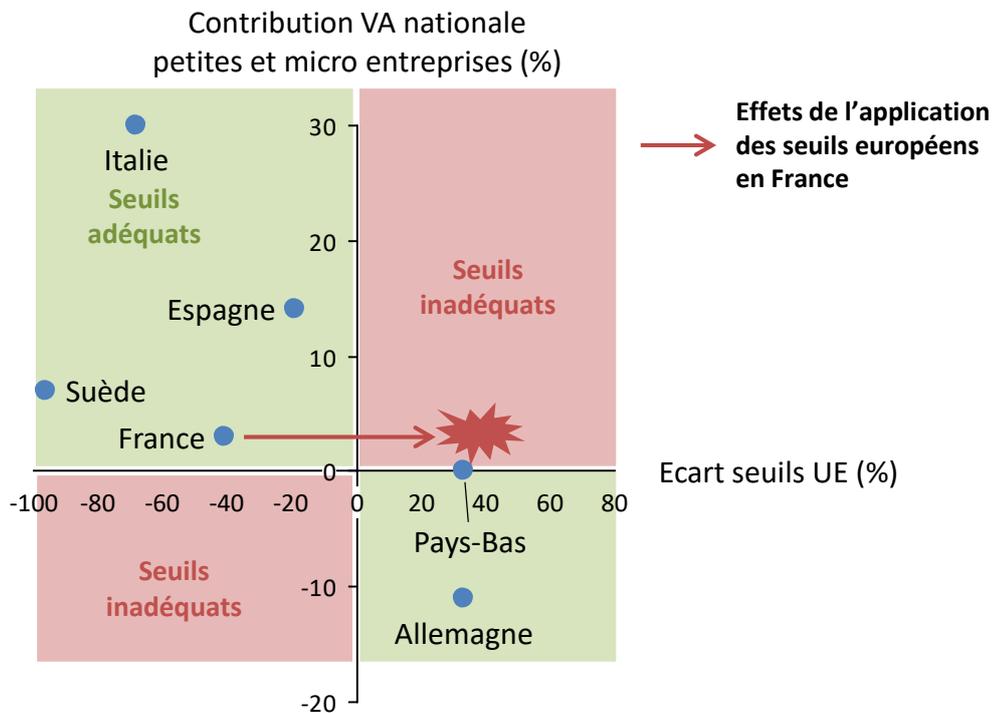
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/22382/attachments/14/translations/en/renditions/native>

Pour mesurer l'écart relatif entre les seuils nationaux et ceux mentionnés dans la directive, un indicateur simple consistant à mesurer la moyenne des écarts observés entre chaque seuil (bilan, chiffre d'affaires et effectif) a été construit.

De même, afin de rendre compte du degré de dépendance de leurs structures productives à leurs micro et petites entreprises relativement à la moyenne européenne, un indicateur construit comme la moyenne des écarts entre les proportions de micro et petites entreprises, en termes de nombre, d'emplois et de valeur ajoutée observés dans ces pays et ceux observés en moyenne en Europe a été établi (cf. Annexe 7.3).

La Figure 2 représente donc la relation représentant l'adéquation des seuils fixés au niveau national avec la structure de l'appareil productif du pays. Ainsi, les pays situés dans les cadrans nord-ouest et sud-est (zones vertes) ont des seuils dits « adéquats », au regard de la contribution des micro et petites entreprises à la valeur ajoutée nationale.

**Figure 2 – Niveau relatif des seuils d'audit légal et contribution des micro et petites entreprises à la valeur ajoutée nationale relativement à la moyenne européenne**



Source : Données Eurostat, Analyse TERA Consultants

Dès lors, le relèvement des seuils actuels français ferait sortir de la France de la zone verte vers la zone rouge (cadran nord-est) car elle aurait alors des seuils en inadéquation avec la structure de son appareil productif.

### 3.2.2 Autres critères d'homogénéité des entreprises constituant l'échantillon servant à créer des groupes d'entreprises comparables

Afin de comparer des groupes d'entreprises relativement semblables, il convient de recourir à ce qui est appelé en statistique des « variables de contrôle ». Ces variables

sont autant de critères discrétionnaires qui doivent permettre d'établir des ensembles d'entreprises aux caractéristiques proches afin que les écarts observés puissent être imputés précisément à l'audit légal des comptes.

Cette sous-section présente un certain nombre de variables de contrôle des groupes constituant les échantillons que l'IGF aurait dû vérifier afin de constituer un échantillonnage fiable d'entreprises et d'éviter les biais comme ceux susmentionnés pour le nombre d'effectifs.

### *3.2.2.1 L'ancienneté des entreprises comparées*

Aussi, toujours dans cet objectif de définir des ensembles homogènes d'entreprises et d'en mesurer les performances relatives, une variable usuelle dans les travaux économiques sur les entreprises consiste à tenir compte de l'ancienneté (depuis la création) des entreprises, on parle alors de cohortes d'entreprises (entreprises dont l'ancienneté est relativement similaire). En effet, la distribution de la taille des entreprises et de leurs performances mesurées en chiffre d'affaires, par exemple, varie en fonction de la cohorte à laquelle elles appartiennent. Ainsi, la distribution de la taille des entreprises relativement jeunes sera plutôt concentrée à gauche, c'est-à-dire avec une proportion relativement importante d'entreprises avec peu d'employés, alors que les entreprises relativement plus anciennes auront une distribution plutôt normale, c'est-à-dire avec une proportion importante d'entreprises avec un nombre moyen d'employés.

Ne pas intégrer l'ancienneté des entreprises dans le choix de l'échantillonnage revient donc aussi à introduire des biais dans les résultats obtenus dans la comparaison des groupes d'entreprises.

### *3.2.2.2 Le secteur d'activité dont relève les entreprises comparées*

L'IGF ne tient pas non plus compte des disparités entre entreprises émanant des différences de secteurs desquels elles relèvent. Or, certains secteurs, de par leur nature, peuvent présenter des risques d'erreur, de défaillance ou de fraude plus ou moins élevé.

Par exemple, dans les secteurs où la part des paiements en espèce est plus importante le risque d'erreurs comptables augmente, (erreurs de caisse, etc.), dans les secteurs (production de biens, négoce, commerce de détail) pouvant générer des stocks, le niveau, la valorisation et la rotation de ces derniers influencent fortement les comptes des entreprises<sup>14</sup>, dans les secteurs très concurrentiels le risque de faillite est plus important, les capacités et les facilités de financement des PME dépendent aussi du secteur de leur secteur d'appartenance.

---

<sup>14</sup> La valorisation des stocks constitue souvent un vrai sujet de préoccupation et d'expertise pour les cac lors de leur audit annuel. Il s'agit souvent d'un enjeu fort pour les TPE et PME car les stocks, comptabilisés en actifs, influencent de façon substantielle la fidélité des comptes sociaux des entreprises avec leur réalité économique .

En fournissant des taux agrégés dans son analyse des effets, c'est-à-dire tous secteurs confondus, l'IGF ignore toutes les différences intersectorielles et ne tient compte que d'un effet global, laissant de côté l'analyse des effets de la certification des comptes des entreprises selon l'appartenance sectorielle des entreprises.

L'échantillonnage est aussi biaisé sur ce critère sectoriel puisqu'aucun contrôle de l'homogénéité sectorielle des entreprises des groupes 1 et 2 comparées par l'IGF n'a été réalisé.

### 3.2.3 Absence d'appréciation dynamique de la performance des entreprises

La période des contrôles fiscaux à partir desquels l'IGF obtient ses résultats pour mesurer l'absence d'impact de la certification des comptes sur le taux de redressement fiscal ne porte sur le seul exercice 2014 (page 6 de l'annexe méthodologique du rapport de l'IGF). Or, la certification des comptes ne devient obligatoire qu'au bout de deux années successives durant lesquelles la société en cause se trouve au-dessus d'au moins deux des trois seuils de certification.

L'étude de l'IGF ne prend pas en compte ces situations transitoires au motif que les données ne seraient pas disponibles. Néanmoins, l'IGF précise que les entreprises en dessous des seuils mais se faisant auditées volontairement sont exclues de l'analyse et considère donc un état binaire. À date de l'étude, une société dépasse les seuils et est auditée par un CAC ou bien elle ne les dépasse pas et n'est donc pas auditée.

Or, cette façon simplificatrice d'envisager un phénomène qui n'est pas binaire favorise l'émergence de très nombreux « faux positifs » (une observation est considérée comme vraie bien que fausse). En effet, certaines entreprises contrôlées pouvaient se situer provisoirement (lors d'une année) en dehors des seuils de certification obligatoire tandis que d'autres entreprises pouvaient se situer au-dessus des seuils et ne pas être auditées. Or les phénomènes d'oscillation des entreprises autour du seuil de certification n'est pas négligeable puisqu'il concerne plusieurs milliers d'entreprises. Bien évidemment, les sociétés qui se trouvent dans une phase transitoire sont celles qui se situent au voisinage des seuils et décomptées dans les groupes 1 et 2 définis par l'IGF pour mesurer l'efficacité de l'intervention des CAC. Il s'agit encore d'un biais manifeste et d'autant plus regrettable qu'il est basé sur une assertion erronée selon laquelle l'information en cause, à savoir l'audit par un CAC, ne serait pas disponible alors que manifestement elle l'est comme en atteste la note adressée à l'IGF par la CRCC de Paris à partir de la Base Diane (exploitées par le cabinet Asterès pour le compte de la CRCC de Paris) sur ce point.

Ainsi, si une entreprise située au-dessus du seuil de certification en 2014 alors même qu'elle se situait en-dessous du seuil en 2013, alors cela biaisera d'autant plus les mesures considérées (taux de redressements, de faillites, etc.) des entreprises assujetties à la certification de leurs comptes que cette entreprise ne sera pas comptabilisée dans les entreprises non assujetties à la certification et vice et versa pour les entreprises se situant en-dessous des seuils en 2014 et au-dessus en 2013. Dès lors, ce phénomène peut entraîner une convergence biaisée des différents taux ainsi

calculés. Cette convergence biaisée des taux est justement celle sur laquelle s'appuie l'IGF pour conclure à l'absence d'effet du relèvement de seuils d'intervention des CAC.

Les analyses et les résultats de l'IGF sont donc entachés de ces approximations qui ne porte pas sur des échantillons redressés et réellement comparables.

**Tous ces biais d'échantillonnage impliquent que les résultats obtenus par l'IGF ne présentent aucune fiabilité en particulier pour prendre une décision législative aussi lourde de conséquences sur la profession des CAC et le fonctionnement de l'économie.**

### 3.3 Sensibilité des résultats du rapport de l'IGF

Les données statistiques sur lesquelles se fondent l'étude sont sourcées (Banque de France et DGFiP) mais ne sont pas communiquées. Il est donc impossible, en l'état actuel de l'information disponible, de fournir un diagnostic sur l'ampleur des biais potentiels que recèlent l'étude. Cette absence de transparence est en soi très contestable et ne répond pas aux critères de base d'une bonne gouvernance que doit constituer la transparence des études d'impact servant à étayer le bien-fondé d'une loi : une exigence d'autant plus essentielle dans le cas en cause qu'il s'agit de réduire des 2/3 le niveau d'activité d'une profession.

La sensibilité des résultats à l'échantillonnage paraît pourtant évidente. Ainsi, la CRCC a fait réaliser une première étude statistique par le cabinet Asterès qui s'appuie sur la base de données Diane (greffe des tribunaux de commerce). Il ressort en premier lieu que sur l'échantillon de plus de 19 819 sociétés retenues (SARL dont l'effectif est compris entre 20 et 99), un nombre conséquent de sociétés (plusieurs milliers) se trouve au-dessus des seuils actuels d'intervention et ne font pas certifier leurs comptes tandis que d'autres sont en-dessous et les font néanmoins certifier. Cette discordance dans le respect des obligations pourrait s'expliquer par un effet de résilience puisque les obligations ne sont susceptibles de s'appliquer que pour des seuils constatés deux années consécutives.

Il ressort de l'étude réalisée pour la CRCC de Paris des résultats très significativement différents de ceux produits par l'IGF quant au risque de défaillance et aux capacités de financement des entreprises.

Ainsi, l'audit légal des comptes par les CAC a un effet significatif sur :

- Les procédures collectives : 13,6% des entreprises n'ayant pas de commissaire aux comptes endurent une procédure collective, contre 8,9% seulement dans le cas des entreprises auditées ;

D'ailleurs, les statistiques provenant des tribunaux de commerce de Nanterre et de Bobigny indiquent que les CAC, grâce à la phase I d'alerte, limitent le risque de procédure collective. En effet, entre 2015 et 2016, seulement 12% des entreprises ayant fait l'objet d'une alerte ont été en procédure collective. Plus encore, sur ces 12%, moins

de la moitié des entreprises sont allées en procédure de liquidation, limitant ainsi la destruction de valeur.

Ainsi, sur l'ensemble des entreprises contraintes d'aller en procédure collective entre 2012 et 2016, 10% seulement d'entre elles bénéficiaient de l'assistance d'un CAC tandis que 90% des entreprises en procédure collective ne disposait pas d'un CAC (Tableau 3).

**Tableau 3 – Procédures collectives référencées auprès des tribunaux de commerce de Nanterre et Bobigny entre 2012 et 2016**

2012-2016	Avec CAC	Total	Avec CAC	Sans CAC
Conciliation	243	381	64%	36%
<b>Liquidation</b>	<b>316</b>	<b>7435</b>	<b>4%</b>	<b>96%</b>
Mandat Ad'Hoc	13	274	5%	95%
Redressement	327	1567	21%	79%
Sauvegarde	105	167	63%	37%
<b>Total Proc col</b>	<b>1004</b>	<b>9824</b>	<b>10%</b>	<b>90%</b>

Source : Infogreffe, Analyse TERA Consultants

Il convient donc de noter la très forte surreprésentation des entreprises sans CAC en situation de redressement ou de liquidation judiciaire.

**Ce constat de l'action bénéfique des CAC sur la surveillance des difficultés et des risques des entreprises et de leur rôle très positif dans la prévention des liquidations contredit totalement le rapport de l'IGF qui, au contraire, suggère que les CAC n'auraient pas d'impact sur la sauvegarde des entreprises**

De fait, l'examen précis de l'effet de la présence des CAC sur les différentes procédures collectives permet de relever que ceux-ci ont un effet positif sur la préservation de la valeur des entreprises en procédure collective<sup>15</sup> (Tableau 4).

<sup>15</sup> La sauvegarde permet de suspendre les poursuites de créanciers et de créer un cadre à une négociation entre le débiteur et le créancier pour permettre la conception d'un plan de redressement de l'entreprise.

Le mandat ad hoc permet à un chef d'entreprise de saisir le président du tribunal de commerce pour que celui-ci désigne un mandataire pour l'assister dans le redressement de l'entreprise.

La conciliation permet aux chefs d'entreprise d'y recourir en cas de « difficultés prévisibles ». Comme dans la procédure de mandat ad hoc, les contreparties de l'entreprise sont libres d'y participer.

**Tableau 4 – Effets des CAC sur la préservation de la valeur des entreprises en procédure collective des SA et des SARL**

2012-2016	Avec CAC	Sans CAC
Conciliation	24%	2%
<b>Liquidation</b>	<b>31%</b>	<b>81%</b>
Mandat Ad'Hoc	1%	3%
Redressement	33%	14%
Sauvegarde	10%	1%
<b>Total Proc col</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Source : Infogreffe, Analyse : TERA Consultants

Ainsi, la probabilité pour une entreprise en procédure collective et bénéficiant des services d'un CAC de recourir à une voie permettant de préserver la valeur totale de l'entreprise (conciliation, mandat ad hoc, sauvegarde) est très significativement supérieure à celle des entreprises ne bénéficiant pas de l'assistance d'un CAC. Notamment, les procédures de liquidation, totalement destructrice de valeur puisqu'impliquant la cessation de l'activité de l'entreprise, sont largement surreprésentées chez les entreprises sans CAC en comptant pour 81% des procédures collectives.

Cette conclusion demeure valable pour les SAS et SASU (Tableau 5) pour lesquelles plus de deux tiers des unités sans CAC sont liquidées contre moins d'un tiers pour les entreprises avec CAC.

**Tableau 5 – Effets des CAC sur la préservation de la valeur des entreprises en procédure collective des SAS et des SASU**

2012-2016	Avec CAC	Sans CAC
Conciliation	24%	3%
<b>Liquidation</b>	<b>31%</b>	<b>66%</b>
Mandat Ad'Hoc	1%	21%
Redressement	33%	2%
Sauvegarde	11%	8%
<b>Total Proc col</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Source : Infogreffe, Analyse : TERA Consultants

**Le rôle des CAC est d'autant plus important que, lors des procédures collectives (notamment sauvegarde ou redressement), le grand nombre de parties prenantes implique une multitude d'intérêts divergents.**

En effet, le grand nombre de débiteurs administrateurs – actionnaires, créanciers chirographaires, créanciers détenteurs de sûreté, etc. – implique que tous n'ont pas intérêt à la même issue (sauvegarde vs. liquidation, rééchelonnement de la dette..., par exemple). Ainsi, les possibilités de consensus quant au devenir de l'entreprise peuvent être considérablement réduites. Dès lors, la certification passée des comptes d'une

entreprise en difficulté engagée dans une telle procédure peut permettre l'instauration d'un climat de confiance et faciliter les négociations entre les différentes parties dans la mesure où chacune d'entre elles bénéficie du même niveau d'informations dont la fiabilité est certifiée.

**Le rôle des CAC dans la préservation de l'intérêt général dans le sens où ils permettent de minimiser la perte de valeur totale justifie le maintien de seuils relativement bas de certification en phase avec une structure de l'appareil productif français ou les petites entreprises sont très largement surreprésentées par rapport à la moyenne européenne.**

L'étude réalisée pour la CRCC de Paris fournit aussi un ensemble d'information concernant les effets de l'audit légal sur :

- Le risque de défaillance (score AFDC) et donc les capacités de financement des entreprises de certains secteurs tels que les industries extractives, la production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau.

En effet, lors de ces procédures, le CAC est en charge de l'audit des comptes et doit renseigner de l'existence ou non d'une incertitude significative sur la capacité de l'entité à poursuivre son activité. Ainsi, si une telle entreprise rencontrant des difficultés financières est soumise à l'audit légal, il y a une continuité de suivi assurée par le CAC lors de la procédure. Cette continuité, de nature à renforcer la confiance des différentes parties, doit permettre au CAC de minimiser le risque d'erreur lors de son jugement sur la capacité de l'entreprise à poursuivre ou non son activité. Dès lors, il est logique que le risque de défaillance, notamment dans les secteurs dont l'activité est fluctuante, sont moindre lorsque les entreprises de ces secteurs sont soumises à la certification obligatoire de leurs comptes.

- L'évolution du chiffre d'affaires encaissé (cash) : entre 2010 et 2014, les entreprises auditées relativement aux entreprises non auditées et de tailles comparables (en termes de CA) ont enregistré en moyenne une croissance de leurs CA plus importante ;

Les résultats de cette étude vont même au-delà de l'analyse des seuls effets directs. En effet, elle offre aussi des informations relatives aux délais de paiement. Ainsi, les CAC ont un effet significatif sur les délais de paiement tel que l'écart entre délais « clients » et délais « fournisseurs » est plus favorable du côté des entreprises suivies par un commissaire aux comptes, ce qui a un impact sur le BFR et donc les *free cash-flow* de l'ensemble des parties prenantes (fournisseurs et clients).

Les résultats produits par la CRCC de Paris paraissent bien plus crédibles et robustes que ceux de l'IGF car ils rejoignent ceux d'analyses menées sur les expériences d'autres pays européens, notamment la Suède (cf. encadré ci-dessous), (Suède, Italie) ayant déjà procédé au relèvement des seuils d'intervention des CAC. Or ce relèvement a induit plus d'effets négatifs que positifs : fiabilité des comptes, crime économique (fraude, blanchiment,...) etc.

### Encart 1 – Le cas suédois : où la mesure de l'impact réel du relèvement des seuils d'intervention des audits obligatoires indépendants

Le gouvernement suédois a, au même titre, que le gouvernement français actuel, cherché à simplifier les règles d'audit obligatoire et indépendants auxquelles étaient soumises les petites entreprises afin d'améliorer leur compétitivité. Notamment, il a proposé de supprimer la certification obligatoire, proposition acceptée par le Parlement suédois (Rikstag) en 2010.

Le Bureau National de l'Audit Suédois a produit en 2017, soit sept ans après l'adoption de la mesure, un rapport<sup>16</sup> mesurant l'impact de l'abolition de la certification obligatoire pour les petites sociétés dont la conclusion, contenue dans le titre, est sans appel : « une réforme dont les coûts excèdent les bénéfices ». Le rapport prend bien soin de comparer des entreprises comparables (taille et secteurs).

Le gouvernement suédois motivait la fin de l'audit obligatoire des petites entreprises pour les libérer de pesanteurs administratives censées se traduire par un plus grand dynamisme. Le rapport montre que ces effets bénéfiques escomptés pour les petites entreprises ne se sont pas manifestés, bien au contraire.

Les supposées économies (incluant les économies induites et imputables à l'audit interne des comptes) d'audit réalisées par les entreprises ont été non significatives dans le mesure où la rentabilité des entreprises ayant supprimé l'audit n'a pas augmenté et la croissance de leur activité a été moindre que celle des entreprises qui ont conservé la procédure d'audit.

Ainsi, les effectifs salariés des entreprises mesurées ayant abandonné l'audit a diminué, conséquence de la suppression de postes affectés au contrôle interne, sans dégager des postes nouveaux dans les entreprises concernées puisque les effectifs ont diminué.

Par ailleurs, on relève une augmentation du nombre d'erreurs dans les rapports financiers transmis aux parties prenantes (fournisseurs, marchés publics, banques, etc.) pour les sociétés qui se sont abstraites de l'audit externe indépendant. La défiance qui s'ensuit dans les relations de l'entreprise avec son environnement immédiat peut expliquer le moindre dynamisme des sociétés ayant abandonné l'audit indépendant.

**Enfin, la disparition de l'audit externe indépendant ne permettant plus d'exercer un contrôle sur l'activité effective des entreprises a de surcroît rendu plus difficile la lutte contre la criminalité économique (fraude fiscale) laquelle a augmenté.**

**Tous ces effets constatés sont exactement ceux prédits par l'analyse économique et sont niés par le rapport de l'IGF.**

Par rapport à l'étude d'impact proposée par l'IGF qui est autant spéculative que prospective, et au demeurant incomplète, ce rapport se fonde sur une comparaison de type avant-après. Ainsi, le contrefactuel, c'est à-dire l'impact de la mesure, est bien réel au sens où il a pu être observé par comparaison à une période antérieure.

À l'instar de la décision prise en Suède il y a sept ans, que l'IGF ne mentionne jamais, l'IGF abonde pourtant dans le sens du *laisser-faire* :

<sup>16</sup> Abolition of audit obligation for small limited companies – a reform where costs outweigh benefits (RiR 2017:35)  
<https://www.riksrevisionen.se/en/audit-reports/audit-reports/2017/abolition-of-audit-obligation-for-small-limited-companies---a-reform-where-costs-outweigh-benefits.html>

« La mission observe que la meilleure conciliation possible entre, d'une part, les besoins de fiabilité pour leurs utilisateurs des informations financières concernant les petites entreprises et, d'autre part, la réduction de leurs charges, qui constitue une priorité, peut résulter d'un choix rationnel des entreprises. » (rapport de l'IGF, p. 22)

Or, l'étude approfondie du Bureau National de l'Audit Suédois ne fait que conforter les résultats présentés dans la note de la CRCC de Paris constatant qu'à taille comparable, les entreprises auditées sont plus performantes que les entreprises non auditées.

L'Italie a récemment adopté la loi d'habilitation du 19 octobre 2017 qui comprend un ensemble de dispositions pour « renforcer la sécurité juridique et la qualité de gestion des entreprises »<sup>17</sup>. Parmi ces dispositions, il faut relever la diminution des seuils d'audit légal dans l'objectif d'améliorer la prévention des difficultés financières des petites entreprises.

**Tableau 6 – Diminution des seuils de certification obligatoire en Italie**

	Seuils antérieurs à la loi d'habilitation	Nouveaux seuils fixés par la loi d'habilitation
Bilan (M€)	4,4	2
Chiffre d'affaires (M€)	8,8	2
Effectifs	50	10

Source : loi d'habilitation du 19 octobre 2017 n°155, Art. 14<sup>18</sup>

Ces nouveaux seuils en Italie ont été d'autant plus justifiés que la part des moyennes et grandes entreprises (ensemble des entreprises comptant plus de 50 employés) ne représente que 0,6% des entreprises du pays<sup>19</sup>.

Ainsi, en révisant les seuils, le gouvernement italien et les organismes chargés de mesurer l'impact des lois en Italie ont fait une analyse exactement contraire à celle de l'IGF. Il s'agit d'adapter la directive économique en établissant une norme juridique en phase avec la structure effective du système productif de son pays caractérisée comme en France par une prégnance des entreprises de petite taille.

Il convient de noter que le rapport IGF se garde systématiquement de mentionner l'existence de ces études réalisées dans d'autres pays européens qui sont pourtant basées, quant à elles, sur des contrefactuels bien plus fiables que celui de l'IGF puisque réalisés sur l'observation des situations réelles, avant et après les relèvements des seuils d'intervention des CAC (analyse de type « but-for »).

<sup>17</sup> <https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-177440-opinion-italie-de-nouvelles-mesures-pour-une-gestion-plus-saine-des-entreprises-2140318.php>

<sup>18</sup> <http://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2017;155>

<sup>19</sup> Commission Européenne : 2014 SBA Fact Sheet – Italy  
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/16121/attachments/20/translations/en/renditions/native>

Il est d'ailleurs remarquable de noter que la lettre de mission de l'IGF inclut aussi la réalisation de l'impact de la réforme de l'audit intervenue en 2016. Cependant, l'étude d'impact sur cette réforme n'a pas été menée par l'IGF en raison de son supposée caractère bien trop récent. Il est pourtant constant, dans un souci de bonne administration, d'attendre que les effets d'un premier train de mesures puissent être évalués avant d'entreprendre de nouvelles réformes particulièrement structurantes pour une profession comme le suggère le rapport de l'IGF dans ses propositions.

La note produite par la CRCC de Paris atteste, en tout cas, de la forte sensibilité des résultats obtenus à l'échantillonnage retenu pour mesurer de façon fiable les effets du relèvement des seuils d'intervention des CAC à l'échantillonnage.

### 3.4 Les indicateurs retenus par l'IGF ne sont pas toujours pertinents

Au-delà des problèmes de méthode, on relèvera que les indicateurs retenus pour mesurer l'absence d'effets du relèvement des seuils d'intervention des CAC sont hautement. Par exemple, l'IGF conclut selon leur méthode que l'intervention des CAC n'aurait pas d'incidence sur le taux de redressement fiscal des entreprises. Cette conclusion est tout à fait insuffisante dans la perspective d'une mesure de l'impact effectif sur les recettes fiscales du relèvement du seuil d'intervention.

En effet, si des erreurs comptables subsistent après certification des comptes, il semble très raisonnable de considérer que les montants redressés dans les sociétés non auditées sont bien plus importants que ceux redressés dans les sociétés auditées. Là encore les expériences étrangères sont instructives qui relèvent que les activités où la manipulation d'espèces est la plus importante sont aussi celles qui se sont le plus rapidement désengagées du contrôle de leur compte dès lors que les seuils ont été relevés et qu'elles pouvaient donc s'y soustraire légalement.

Le rapport de l'IGF est totalement muet sur ces effets observables ailleurs et qui pouvaient être aisément anticipés dans un pays comme la France dont la « moralité fiscale », évaluée par des organismes tiers, est considérée comme plutôt basse relativement aux autres pays industrialisés selon le European and World Value Surveys.

D'autres indicateurs sont tout aussi contestables.

Les indicateurs proposés par l'IGF ne s'intéressent qu'au *passif* du bilan de l'intervention des CAC auprès des entreprises ce qui limite d'autant plus la possibilité de juger de leur impact. À cet égard et à juste titre, la note produite par la CRCC de Paris souligne l'effet positif de la certification sur la croissance du chiffre d'affaires des entreprises qui y sont assujetties. Cet effet a d'ailleurs été pleinement mesuré dans le cas suédois (cf. encart). Ceci pourrait en partie s'expliquer par les SACC (services autres que la certification des comptes), qui ne sont pas soumis à une NEP (norme d'exercice professionnels), mais que les CAC peuvent dispenser à l'occasion de l'audit légal. Ainsi, outre les effets positifs de la certification légale des coûts, doit s'y ajouter l'aubaine que celle-ci représente pour les entreprises qui bénéficient des SACC.

Parmi les autres indicateurs pouvant dépendre de l'intervention des CAC, le besoin en fond de roulement des entreprises secteur par secteur auraient pu être présentés. En effet, la certification des comptes a théoriquement pour effet de fluidifier le marché en réduisant les coûts de transaction. Ainsi, les délais fournisseurs-clients pourraient être affectés écourtés lorsque les entreprises concernées sont auditées par un CAC.

## 4 De l'incomplétude de l'étude d'impact de l'IGF

L'étude d'impact présentée dans le rapport de l'IGF est d'autant moins probante qu'elle élude l'analyse approfondie de certains effets négatifs pourtant évidents.

### 4.1 Concernant l'impact sur la profession de CAC

Le rapport de l'IGF s'attarde longuement sur l'absence d'effets négatifs du relèvement des seuils sur un certain nombre d'indicateurs de l'efficacité de l'audit des CAC sur les petites entreprises. Elle évalue en revanche l'impact négatif de la décision de relèvement des seuils sur le nombre des mandats des CAC et sur le chiffre d'affaires global de la profession sur la base d'une approche nationale moyennée.

L'IGF annonce ainsi une réduction du chiffre d'affaires de 620 millions d'euros au bout de 6 ans. Ce chiffre correspond à une réduction de 68% des mandats donc de l'activité de la profession des CAC.

L'IGF dispose pourtant que l'impact de cette réduction de plus des 2/3 de l'activité serait faible. A l'appui de cette allégation, il est soutenu que le dispositif étant progressif car les mandats des CAC en cours ne seraient pas interrompus mais iraient au bout de l'engagement contractuel en cours, les CAC auraient la faculté de se diversifier. Pour l'IGF « *La voie proposée fait le choix de la responsabilisation des acteurs et de la capacité des acteurs et de la capacité des experts-comptables et des commissaires aux comptes à trouver, hors de l'obligation légale, des solutions adaptées aux besoins en constante évolution des petites entreprises.* ».

Cette prise de position n'est assortie d'aucune analyse sérieuse tentant de l'accréditer. Il s'agit donc d'un argument totalement spéculatif. On comprend aisément que ce type d'assertion n'a rien à faire dans une étude d'impact digne de ce nom.

Ainsi, il aurait *a minima fallu* en premier lieu faire une évaluation de la perte d'emplois brute sur la profession en évaluant le chiffre d'affaires par salarié équivalent temps plein et de déduire aisément le nombre de postes en raison de la baisse programmée du chiffre d'affaires. Cette baisse des effectifs constitue une charge sociale non évaluée.

**Or, d'après la CRCC de Paris, un CAC effectue l'équivalent de 80 000€ de chiffre d'affaires (HT) par an. Ainsi, au bout des six ans annoncés, c'est 6 250 emplois (ETP)<sup>20</sup> de CAC qui sont amenés à disparaître.**

**Ce chiffre est un minorant et est à ce titre plus que conservateur dans la mesure où un CAC est aussi un employeur. Il conviendrait de déterminer le coefficient de perte d'emplois attachés aux CAC afin d'estimer la perte totale d'emplois conséquente à l'élévation des seuils de certification obligatoire.**

---

<sup>20</sup> 500 000/80=6 250

Par ailleurs, le rythme auquel les mandats arriveront à échéance sera déterminant de l'impact plus ou moins fort sur la diminution du nombre d'hommes jours. Ainsi, si la majeure partie des mandats arrive à échéance au bout des trois premières années (Tableau 7, scénario 1) sur les six annoncées, l'impact sur l'emploi sera d'autant plus négatif et brutal.

Le Tableau 7 présente deux scénarios. Dans le scénario 1 l'extinction des mandats débute dès la première année et se termine à la cinquième année alors que dans le scénario 2 tous les mandats s'éteignent en même temps lors de la sixième année.

**Tableau 7 – Effet du rythme d'extinction des mandats sur la perte d'emplois  
(en hommes jours)**

Scénario 1							Total
Année	1	2	3	4	5	6	
Perte de mandat en équivalent du CA (M€)	150	125	100	75	50	0	500
Perte d'emplois	1875	781	417	234	125	0	3 432
Scénario 2							Total
Année	1	2	3	4	5	6	
Perte de mandat en équivalent du CA (M€)	0	0	0	0	0	500	500
Perte d'emplois	0	0	0	0	0	1042	1 042

Source : Analyse TERA Consultants

### Encart 2 – Modalités de calcul des scénarios présentés dans le tableau 6

La diminution du nombre d'hommes jours, pour chaque période, est calculée de la façon suivante :

- Soit  $n_1$  et  $n_2$  les volumes d'hommes jours aux périodes 1 et 2 calculés tels que  $n_1 = \frac{CA_1}{80\ 000}$  et  $n_2 = \frac{CA_2}{2 \times 80\ 000}$  où  $CA_i$  représente le chiffre d'affaires de la certification obligatoire réalisé l'année  $i$  et 80 000 le chiffre d'affaires par CAC et par an.

- La réduction du nombre d'hommes jours ( $\Delta_{n_2}$ ) imputables à la variation de chiffres d'affaires entre deux périodes se calcule alors comme suit :  $\Delta_{n_2} = n_1 - n_2 = \frac{CA_1 - CA_2}{2 \times 80\ 000}$ .

- Pour les périodes  $I$  et  $I + 1$  :  $\Delta_{n_{I+1}} = \frac{\sum_{i=1}^I CA_i - (\sum_{i=1}^I CA_i - \Delta_{i+1})}{I \times 80\ 000}$  où  $CA_{i+1} = \sum_{i=1}^I CA_i - \Delta_{i+1}$  et  $\Delta_{i+1}$  représente la perte de chiffre d'affaires entre les périodes  $I$  et  $I + 1$ .

Cet effet du rythme d'extinction est d'autant plus important que la diminution du nombre d'hommes jours est un indicateur pertinent pour évaluer la perte conséquente sur le montant de cotisations jusqu'alors payées. Par ailleurs, si ces pertes d'emplois ne sont

pas compensées, s'ajoutera en sus du manque à gagner le surcoût induit par l'augmentation du nombre d'individus sans emplois.

Comme le suggèrent deux scénarios présentés dans le Tableau 7, une distribution des échéances des mandats sur les 6 années étalée se traduit par un impact fort en termes sur le volume d'hommes jours. Une extinction des mandats en fin de période (scénario 2) laisse un temps d'adaptation plus long pour les cabinets des CAC afin de gérer une transition plus en douceur et économise énormément d'hommes-jours perdus par rapport au scénario 1 où la perte des mandats a été simulée comme plus concentrée en début de période.

Là encore, l'IGF n'a pas évalué l'impact du rythme d'extinction des mandats en analysant la distribution de ceux-ci dans le temps, ce qui est une grave négligence au regard de son impact sur la profession et les finances des organismes sociaux.

On notera incidemment que si les CAC constituent une charge inutile pour les petites entreprises comme cela transparait constamment dans le rapport de l'IGF, l'abandon progressif de cette charge posera un réel problème d'égalité des entreprises face aux obligations publiques. En effet des entreprises en concurrence directe sur les marchés se verraient imposer des charges différentes pendant une période pouvant courir jusqu'à 6 années certaines d'entre elles seraient contraintes de supporter la charge du CAC que les autres ne supporteraient plus. Cette disposition d'étalement dans le temps de la disparition du CAC ne semblerait donc guère conforme au principe constitutionnel d'égalité devant les charges publiques. Or, si la suppression de l'obligation de recourir aux CAC devait être immédiate et applicable à toute entreprise concernée par le relèvement des seuils, l'effet sur l'activité des CAC et l'emploi serait très importants et le rapport de l'IGF aurait ainsi volontairement minimisé cet impact négatif.

Ensuite, concernant l'activité de substitution censée neutralisée l'effet négatif de l'obligation d'audit externe, il aurait fallu identifier ces fameux besoins en conseil des petites entreprises qui ne seraient pas satisfaits aujourd'hui ou qui vont surgir dans les années qui viennent afin de vérifier si les CAC sont les mieux placés pour les satisfaire dans un environnement où de nombreuses structures existent sur ce marché et où l'appétence des petites entreprises pour le conseil externe est en France particulièrement réduite<sup>21</sup>.

Il semble aussi évident que cette fameuse « voie » proposée par l'IGF impose, à tout le moins, une reconversion partielle ou totale des CAC dans de nouvelles activité donc à tout le moins des besoins de formation professionnelle. Sur ce point, l'IGF reste aussi muette.

Enfin, une étude sur l'effet de la réduction de l'activité sur la structure de l'offre des CAC aurait été nécessaire. De toute évidence, comme le souligne l'IGF la mesure va conduire à une très forte concentration du secteur : doublement de la part de marché en volume (nombre de mandats) des « big seven » qui contrôlerait alors près des 2/3 du marché en

---

<sup>21</sup> Cf. par exemple

valeur (honoraires). L'économie nous apprend que l'augmentation de la concentration favorise l'augmentation du pouvoir de marché et l'augmentation des prix<sup>22</sup>. L'IGF en est bien consciente qui mentionne l'existence de cet effet sans pour autant le mesurer. Cela implique que la baisse des charges pour certaines entreprises sera en partie compensée par la hausse, à prestation équivalente, de celles qui y sont encore assujetties. Il y a ici aussi un effet négatif avéré que le rapport de l'IGF ne cherche pas à évaluer.

### Encart 3 - L'effet de la concentration sur le prix des prestations d'audit

La formule générique permettant de mesurer cet effet sur un marché oligopolistique est la suivante :

$$L = IHH/E_p ;$$

où, L = indice de Lerner de pouvoir de marché ;  $E_p$  = élasticité de la demande aux prix ; IHH = indice Hirshmann-Herfindahl de mesure de la concentration.

Comme l'élasticité de la demande aux prix sera quasiment nulle car les entreprises ont l'obligation de recourir aux services du CAC, toute augmentation de la concentration se traduit par une augmentation du pouvoir de marché mesuré par L, l'indice de Lerner.

Or, l'indice de Lerner est défini par l'équation :

$$L = (P - C_m)/P ;$$

Où, P désigne le prix de marché et  $C_m$  le coût marginal. Il s'ensuit qu'en concurrence l'indice de Lerner est égal à 0 car le prix de marché égalise le coût marginal.

A coût marginal inchangé, comme cela sera le cas en l'espèce car les prestations des CAC ne sont pas modifiées, l'augmentation de l'indice de Lerner implique mécaniquement une augmentation des prix au-dessus du prix de concurrence, donc la création d'une rente pour les grands cabinets d'audit dominant le marché.

Il faut noter que cette augmentation des prix ne servira en aucun cas à sauver des emplois dans la profession des CAC ou à permettre à des petits cabinets de CAC de compenser la baisse de leur activité par un relèvement de leurs honoraires.

Cette analyse de la concentration du marché de l'audit légal devra aussi se faire au vu de la concentration territoriale des cabinets de CAC. Or la distribution des honoraires en fonction des zones (Figure 3) traduit une forte concentration territoriale. En effet, deux

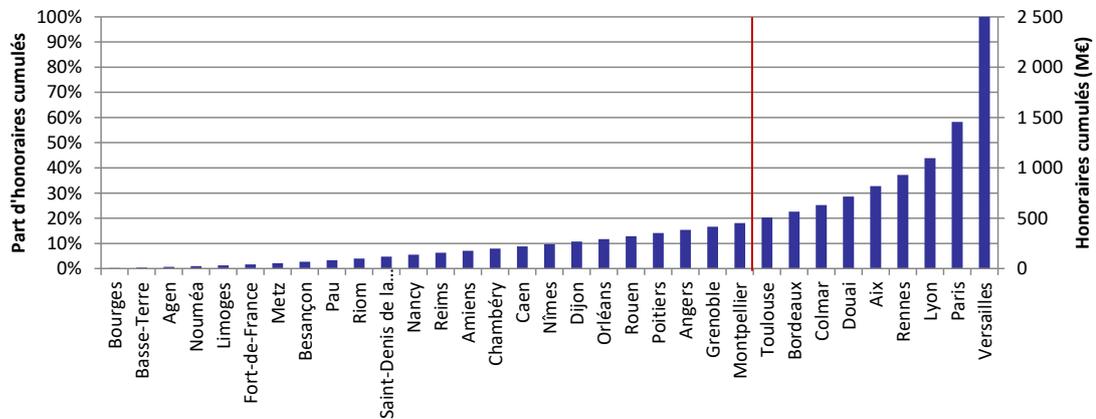
---

<sup>22</sup> La formule générique permettant de mesurer cet effet sur un marché oligopolistique est la suivante :  $L = IHH/E_p$  ; L = indice de Lerner de pouvoir de marché ;  $E_p$  = élasticité de la demande aux prix ; IHH = indice Hirshmann-Herfindahl de mesure de la concentration. Comme l'élasticité de la demande aux prix sera quasiment nulle car les entreprises ont l'obligation de recourir aux services du CAC, toute augmentation de la concentration se traduit par une augmentation du pouvoir de marché mesuré par L, l'indice de Lerner.

Or l'indice de Lerner est défini par l'équation :  $L = (P - C_m)/P$  où P désigne le prix de marché et  $C_m$  le coût marginal. Il s'ensuit qu'en concurrence l'indice de Lerner est égal à 0 car le prix de marché égalise le coût marginal. A coût marginal inchangé comme cela sera le cas en l'espèce, l'augmentation de l'indice de Lerner implique une augmentation des prix.

CRCC, Paris et Versailles, contribuent à elles seules à plus de la moitié des honoraires totaux en France métropolitaine.

**Figure 3 – Distribution des honoraires imputables à la certification par ville**



Source : données CRCC, analyse TERA Consultants

Ainsi, en considérant la réduction de 500 M€ anticipée par l'IGF (page 17 de l'annexe méthodologique du rapport de l'IGF – Annexe III) et au vu de la forte concentration des honoraires entre les acteurs de l'audit légal ainsi que sur le territoire, une augmentation des seuils risque d'induire une disparition de la profession de CAC dans certains territoires : sur 33 villes, il faut compter 25 villes (Toulouse) pour que le montant total d'honoraires dépasse le seuil des 500 M€. Cette question de la couverture nationale de l'activité de certification obligatoire aurait aussi dû être intégrée à l'étude d'impact de l'IGF. Va-t-on produire des déserts d'audit comme il existe aujourd'hui des déserts médicaux ce qui produit des externalités négatives sur la répartition des activités sur le territoire métropolitain et contribue à une augmentation du coût moyen complet des prestations au regard des coûts de transport et de transaction élevés que l'excessive concentration sur quelques zones territoriales engendrent ?

Des études d'impact sur le relèvement des seuils d'intervention des CAC ont pourtant été produites dans d'autres pays européens (Suède, Italie) ayant déjà procédé au relèvement des seuils d'intervention des CAC. Dans tous les cas, ce relèvement a conduit à mesurer plus d'effets négatifs que positifs : fiabilité des comptes, crime économique (fraude, blanchiment,...) etc.

Il convient de noter que le rapport IGF se garde toujours de mentionner l'existence de ces études réalisées dans d'autres pays européens qu'il ne peut pourtant ignorer et qui sont pourtant basées, quant à elles, sur des contrefactuels bien plus fiables que celui de l'IGF puisque réalisés sur l'observation des situations réelles, avant et après les relèvements des seuils d'intervention des CAC (analyse de type « but-for »).

## 4.2 Concernant l'impact sur les petites entreprises

Le rapport de l'IGF justifie l'élévation des seuils français actuels au niveau européen par l'absence d'effet sur le tissu économique en général (sections 2.1, 2.2 et 2.4 du rapport

de l'IGF) et par un impact monétaire positif sur les charges des entreprises situées aujourd'hui entre les seuils français et européens.

Le rapport de l'IGF estime que, en moyenne, pour les entreprises situées entre les seuils français non harmonisés actuels et les seuils européens, la durée moyenne de certification des comptes annuels est de 64 heures, pour un montant d'honoraires moyen de 5 511€ (page 13 du rapport de l'IGF). Ce montant correspond donc au montant annuel économisé par mandat (et donc au chiffre d'affaires moyen perdu pour les CAC) pour les entreprises qui ne seront plus assujetties à l'audit légal de leurs comptes.

Au total, les entreprises aujourd'hui assujetties devraient donc économiser le montant total des honoraires liés à la fin des mandats sur 6 ans, soient les **500 M€** mentionnés par l'IGF (page 14 du rapport de l'IGF) représentant 0,17% de leurs chiffres d'affaires.

Cet allègement de charges est, selon la théorie économique, à mettre en regard des variations de profit pour l'ensemble des acteurs, c'est-à-dire du manque à gagner en termes de recettes fiscales pour l'État (cf. sous-section 4.3), de la perte de chiffre d'affaires pour la profession des CAC, et des emplois en ETP (équivalent temps plein) perdus (voir *supra* sous-section 4.1).

Il convient de rappeler par ailleurs que, en Suède, cet allègement de charges ne s'est pas traduit par une amélioration de la rentabilité des entreprises ayant abandonné l'audit légal.

Par ailleurs, les performances en termes de croissance du chiffre d'affaires en France (note CRCC de Paris) comme en Suède plaident en faveur d'un effet positif de l'intervention des CAC auprès des petites entreprises.

Toutefois, comme le rapport de l'IGF considère que l'élévation des seuils ne devrait pas emporter d'effets en termes de capacité de financement car « la production des comptes est le plus souvent effectuée, dans les petites entreprises, par un expert-comptable » et que le risque de défaillance peut être prévenu car « d'autres voies que la procédure d'alerte paraissent pertinentes à développer » (page 19 du rapport), le gain brut à l'élévation des seuils correspond au gain net.

Cette conclusion et ses justifications, qui sont en fait des allégations ou des présuppositions, soulignent le travail non abouti de l'IGF pour ce qui est de l'évaluation de l'impact.

D'une part, les statistiques établies à partir des chiffres du greffe des tribunaux de commerce et présentées *supra* (sous-section 3.3) indiquent le contraire puisque l'intervention des CAC réduit de façon considérable le risque de procédure collective pour les entreprises en plus d'éviter la liquidation pure et simple des entreprises en cas de lancement d'une procédure collective.

D'autre part, des indices, comme le taux de solvabilité, le taux de rentabilité de l'EBIT, etc., qui sont des mesures directes de la santé financière des entreprises avec CAC et sans CAC, permettent de soutenir que l'intervention des CAC auprès des entreprises a un effet positif sur leur santé financière.

À partir de la base de données financières Diane (créée par Bureau Van Dijk), deux sous-ensembles de SARL (SARLU incluses) n'appartenant pas à un groupe (indépendantes) et dont l'effectif moyen (en salariés) est compris entre 45 et 55 employés pendant les deux ou trois dernières années, permettant ainsi de produire les deux sous-ensembles « groupe 1 » et « groupe 2 » :

- Groupe 1 : **96 SARL** indépendantes dont l'effectif moyen (en salariés) est compris entre 45 et 55 employés pendant les trois dernières années ;
- Groupe 2 : **194 SARL** indépendantes dont l'effectif moyen (en salariés) est compris entre 45 et 55 employés pendant les deux dernières années ;

La création du premier sous-ensemble permet d'identifier les unités légales dépassant les seuils d'audit légal pendant trois années consécutives et ainsi de vérifier s'il existe un effet temporel de l'intervention des CAC sur les indices mesurés.

Le second sous-ensemble consiste à vérifier si les résultats obtenus dans le premier sont robustes en ce sens qu'ils ne varient pas de façon significative lorsque l'analyse est étendue aux entreprises qui ne dépassent les seuils d'audit légal que pendant deux années consécutives.

Le Tableau 8 présente les ratios de solvabilité moyens des unités du groupe 1 relativement homogène en taille qui, pour rappel, constitue un critère fortement discriminant, soit avec un effectif moyen pendant les trois dernières années inférieur (strictement) à 50 salariés.

L'année « n » représente l'année de référence et constitue la dernière année observée pour l'entreprise considérée. Ainsi, les années dites « n », « n-1 » et « n-2 » représentent les trois dernières années disponibles pour les entreprises du groupe.

Afin de vérifier s'il existe un effet de « suivi » lié à la présence continue du CAC auprès des entreprises, la seconde ligne compare le ratio moyen de solvabilité des entreprises au-dessus des seuils d'audit légal pendant les trois dernières (en n, n-1 et n-2) années au ratio moyen des entreprises n'excédant pas ces seuils durant deux années consécutives sur les trois observées (en n ou en n-1 ou en n-2).

**Tableau 8 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;50</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	44	39	20%	42	35	12%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	34	33		33	31	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	42	39	21%	40	34	14%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	32	32		31	30	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

La comparaison des ratios moyens de solvabilité entre les entreprises soumises à l'audit légal et celles non soumises soulignent l'effet positif de l'intervention des CAC sur la santé financière des entreprises puisque les ratios de solvabilité observés en n des entreprises auditées sont en moyenne 20 à 21% supérieur à ceux de celles non soumises à l'audit légal. Il convient de noter que l'effet de suivi n'est pas observable sur entre la période n et la période n-2 puisqu'il ne justifie qu'un point d'écart entre les ratios de solvabilité (20% et 21%). Ceci peut s'expliquer certainement par une période observée (trois ans) trop brève.

Le tableau 8 présente ces mêmes ratios de solvabilité pour l'ensemble des entreprises du groupe 1, à savoir les SARL indépendantes et dont l'effectif moyen pendant les trois dernières années est compris entre 45 et 55 employés.

**Tableau 9 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 1**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;56</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	55	40	24%	55	38	19%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	38	33		38	32	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	52	40	25%	52	37	21%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	36	32		36	31	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

Il convient de noter en premier lieu que les ordres de grandeurs sont parfaitement conservés. Ainsi, les conclusions faites sur la base des unités de tailles relativement petites (moins de 50 employés) peuvent être étendues à l'ensemble du groupe 1.

Les Tableau 8 et 8 sont reproduits pour les entreprises du groupe 2 aux Tableau 10 et Tableau 11, respectivement.

Pour rappel, les entreprises constituant le groupe 2 sont celles affichant un effectif moyen compris entre 45 et 55 salariés pendant les deux dernières années, alors que celles recensées dans le groupe 1 répondent au même critère mais pour les trois dernières années.

Le Tableau 10 présente l'écart relatif observé entre les ratios de solvabilité des SARL du groupe 2 selon que celles-ci satisfont les seuils d'audit légal ou non en n et n-1. Toutefois, seule la période n'est pertinente puisqu'il n'est possible de vérifier si les entreprises situées au-dessus des seuils en n-1 l'étaient également en n-2.

En tout état de cause, les entreprises comptant moins de 50 employés et soumises à l'audit légal en n affichent en moyenne un ratio de solvabilité supérieur à celui des entreprises non assujetties de 25%.

**Tableau 10 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;50</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	72	39	25%	72	37	32%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	56	31		61	28	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

De même, pour la dernière année disponible n, le Tableau 11 présente un écart (relatif) entre le ratio moyen de solvabilité des entreprises au-dessus des seuils de certification obligatoire et celui des entreprises en dessous de 23%, en ligne avec celui de 25% observé pour les SARL du groupe 2 comptant moins de 50 salariés (Tableau 10).

Il convient de noter également que les entreprises du groupe 2 situées en dessous des seuils d'audit légal ne sont pas sous-représentées de telle sorte que les nombres d'entreprises auditées et non auditées sont homogènes (respectivement 96 et 92).

**Tableau 11 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 2**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;56</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	96	40	23%	96	38	30%
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	92	32		92	29	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

Ainsi, une élévation des seuils d'audit légal est susceptible d'entraîner une détérioration des ratios de solvabilité des entreprises auditées jusqu'alors, ce qui affectera leur Bien qu'il convienne de conduire ces mêmes analyses sur différents sous-échantillons, la divergence des résultats présentés *supra* avec ceux de l'IGF ne permet certainement pas de conclure en l'absence d'effets nuisibles associés à l'élévation des seuils d'audit légal sur les petites entreprises.

L'effet positif de la certification obligatoire sur les performances des entreprises peut aussi être mis en avant à travers différents indicateurs de performance.

Là encore, il ressort de l'analyse de ces indicateurs que les firmes soumises à l'audit légal affichent un meilleur niveau de performance global ainsi qu'une meilleure rentabilité.

Bureau Van Dijk établit un indice de performance établissant un score de performance global en pourcentage calculés sur la base des différents ratios européens de performances financières. Les entreprises soumises à l'audit légal présentent un indice de performance moyen environ deux fois supérieur à celui des entreprises qui ne sont pas assujetties (Annexe 7.1). Ce constat est d'ailleurs d'autant plus valable que les

entreprises sont de petite taille (en effectif). En effet, l'écart de performance entre les entreprises soumises à l'audit légal et celles qui ne le sont pas est sensiblement plus élevé lorsque le périmètre est limité aux petites entreprises (moins de 50 employés) que lorsqu'il inclut toutes les entreprises.

De même, la rentabilité de l'EBIT (%) ou marge d'excédent brut d'exploitation représentant dans l'entreprise l'excédent dégagé pour 100€ de chiffre d'affaires des entreprises dont les comptes sont certifiés par un CAC est sensiblement supérieure à celle des entreprises non soumises à la certification obligatoire. Aussi, cet écart relatif de rentabilité entre les entreprises soumises à l'audit légal et celles qui n'y sont pas est d'autant plus fort que les entreprises sont de petites tailles (Annexe 7.2).

Au total, l'analyse des différents indicateurs de santé et de performance financières selon que les entreprises sont assujetties ou non à l'audit légal de leurs comptes plaide largement en faveur du rôle positif de l'intervention des CAC auprès des petites entreprises.

En effet, les entreprises ayant atteint les seuils de certification obligatoire sont des entreprises qui affichent en moyenne une croissance supérieure à celles en dessous des seuils et dont les performances sont en phase d'amélioration. Cette phase de croissance peut induire un certain nombre de difficultés en termes des besoins de financements mais aussi de comptabilité, avec notamment en cause la multiplication des transactions.

Les besoins de financement liés à une croissance de l'activité des entreprises combinés à un risque accru d'erreurs comptables peuvent expliquer, pour ces entreprises en phase de croissance et de transition, l'intervention d'un CAC afin de pérenniser dans un premier temps cette croissance et, dans un second temps, de la soutenir.

L'audit légal a donc un effet vertueux dans le temps sur les performances des entreprises assujetties. Dès lors, le déclenchement de la certification obligatoire ne doit pas être trop tardif, *i.e.* les seuils pas trop élevés, afin d'inscrire dans le temps long cette croissance.

Par ailleurs, au vu de la faible consommation de conseil externe par les PME française, notamment au regard des PME allemandes (cf. note de bas de page n°21), une intervention anticipée des CAC est d'autant plus justifiée que cette certification ne sera pas nécessairement effectuée par les chefs d'entreprise eux-mêmes.

La certification étant elle-même productrice de confiance et d'externalités, les gains qui y sont associés peuvent survenir ultérieurement de sorte que les dirigeants d'entreprises peuvent ne pas mesurer directement et immédiatement (au moment de la certification) le bénéfice total de celle-ci. Au final, le caractère de bien public de la certification implique que les dirigeants de PME peuvent mal escompter le bénéfice individuel associé et le sous-pondérer, les dissuadant alors d'y recourir.

À cet égard, Porter et Kramer soulignent la vision étroite et court-termiste qu'ont les entreprises de la création de valeur et qui maintient l'économie dans un « cercle vicieux » (*sic*).

*« Cette confiance diminuée dans les affaires conduit les dirigeants politiques à établir des politiques qui sapent la compétitivité et la croissance économique. Les affaires sont prises dans un cercle vicieux »<sup>23</sup>*

C'est pourquoi il est essentiel pour les gouvernements d'établir des politiques permettant de remédier à ces failles et de favoriser l'émergence d'une confiance mutuelle entre les acteurs économiques ainsi que de répondre à des objectifs de croissance à long terme.

À titre de comparaison, le secteur de l'assurance est soumis aux mêmes logiques de court-terme. On parle alors de myopie des agents économiques, c'est-à-dire, dans le cas de l'assurance, de la mauvaise perception des personnes sur les risques de maladies graves qu'elles encourent nécessairement à long terme ce qui les conduit à mal s'assurer. Au total, le marché de l'assurance, laissé à lui-même, converge vers un équilibre sous-optimal pour la société. Les personnes se protègent insuffisamment spontanément contre la maladie et finalement le taux de morbidité, d'invalidité et de mortalité est plus élevé que si on contraint les personnes à prendre une assurance.

Expliqué de façon simple, la myopie d'un agent implique que ce dernier juge sa situation future au regard de sa situation présente. Par exemple, un individu se sentant en bonne santé aujourd'hui a toujours tendance à sous-estimer son risque d'être malade demain.

Ainsi, une sous-estimation généralisée du risque futur peut avoir un impact fort tant pour les individus eux-mêmes que pour la société dans la mesure où un niveau sous-optimal de couverture contre le risque conduit à un niveau moyen de dépenses de soin trop coûteuses pour que les agents puissent, à titre individuel, les couvrir intégralement en cas de maladie.

Afin de corriger le biais de myopie et de faire converger l'économie vers un équilibre de marché permettant de maximiser le bien-être collectif espéré (dans le temps), les gouvernements peuvent rendre obligatoire la souscription à une mutuelle de santé, comme cela a été le cas en France en 2016 avec, par exemple, la mutuelle d'entreprise obligatoire pour les salariés du secteur privé.

Dans le cas de la certification obligatoire, le biais de myopie distord la perception qu'ont les dirigeants d'entreprise des gains futurs associés à la certification obligatoire.

Ainsi, afin de favoriser les « bonnes » entreprises et de pérenniser leur activité, il est de la responsabilité du gouvernement d'établir des seuils de certification obligatoire suffisamment bas pour faire émerger rapidement l'effet vertueux des CAC décrit ci-dessus sur les PME françaises.

Enfin, l'IGF semble considérer que, du point de vue des petites entreprises, les professions de CAC et d'expert-comptable sont substituables bien que la nature des deux relations soit fondamentalement différente. Ainsi, selon l'IGF, les experts

---

<sup>23</sup> Traduction libre des auteurs : *“This diminished trust in business leads political leaders to set policies that undermine competitiveness and sap economic growth. Business is caught in a vicious circle.”*  
Porter, M.E., Kramer, M. R., 2011, *Creating Shared Value*, Harvard Business Review, Jan. – Feb. 2011  
<http://www.nuovavista.com/SharedValuePorterHarvardBusinessReview.PDF>

comptables pourraient remplacer les CAC dans leur mission de garantir la fiabilité des comptes. Cela est saugrenu : supprimons aussi la police et la justice car les citoyens peuvent s'auto-contrôler.

C'est toutefois ignorer le statut particulier dont jouissent les CAC, notamment leur indépendance mais aussi la nature juridique des mandats qui les lient aux entreprises. Ainsi, la qualité du contrôle des comptes des entreprises par un CAC est indépendante de son niveau de rémunération par l'entreprise durant la période de mandat et, contrairement à un expert-comptable, la période légale de son mandat lui assure, jusqu'à échéance, une reconduction systématique chaque année. Dès lors, le risque de « capture » de l'auditeur, au sens de Stigler<sup>24</sup>, est bien plus limité. En effet, la nature juridique de la relation entre l'entreprise et le CAC, en plus des différents dispositifs tels que la rotation obligatoire, limite les possibilités de convergence d'intérêts des deux parties.

Enfin, la fixation des seuils européens, comme français, permettant de définir une moyenne entreprise ne repose pas sur des critères objectifs. Ce qui explique d'ailleurs certainement le caractère non contraignant de la directive européenne qui laisse à la discrétion des pays de fixer leurs propres seuils.

En effet, si selon l'IGF l'intervention des CAC n'emporte pas d'effets sur les taux de redressement, la qualité des comptes et la santé financière des entreprises considérées aujourd'hui comme moyennes en France, on pourrait se demander ce qui justifie d'avantage leur intervention auprès des grandes entreprises (telles que définies aujourd'hui). En effet, la détermination de ces seuils étant pour partie arbitraire, il est difficile de justifier un niveau plutôt qu'un autre. À cet égard, et au vu des justifications apportées par l'IGF, une élévation des seuils français actuels au niveau suisse (250 salariés, 36 millions d'euros de chiffre d'affaires net et 18 millions d'euros de bilan) pourrait tout aussi être justifiée.

Ainsi, si la directive suggère des seuils, ceux-ci doivent être adaptés au regard du tissu économique du pays et de la structure des entreprises qui le soutiennent, à l'instar de l'Italie qui a abaissé ses seuils d'audit légal.

### 4.3 Concernant l'impact sur les recettes fiscales

De façon générale, au vu de la contribution des petites et moyennes entreprises à l'impôt en France et de leur surreprésentation dans l'économie nationale (presque 60% de la valeur ajoutée totale), une dégradation de la qualité et de la fiabilité des comptes, une augmentation du nombre d'erreurs comptables ou de la criminalité économique sont susceptibles d'emporter des effets importants sur l'ensemble de l'économie nationale.

---

<sup>24</sup> Stigler, G. J., 1971, *The Theory of Economic Regulation*, The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, No. 1 (Spring, 1971), pp. 3-21

Néanmoins, partant du principe que l'élévation des seuils ne devrait pas emporter de tels d'effet, l'IGF ne s'étend pas sur les pertes de recettes fiscales qui pourraient en émaner (page 19 du rapport).

Là encore, l'expérience suédoise a montré que le nombre d'erreurs de compte avait sensiblement augmenté. En posant que le nombre d'erreurs détectées par an est stable, une augmentation du nombre d'erreurs total se traduit nécessairement par une diminution des recettes fiscales.

Aussi, le rapport du Bureau National de l'Audit Suédois a souligné les difficultés croissantes à endiguer la criminalité économique qui a augmenté par ailleurs suite à la suppression de l'audit légal pour une partie des petites entreprises.

En sus d'une diminution des recettes fiscales provenant du nombre croissant d'erreurs de compte, l'IGF entend accroître les dépenses fiscales afin de combler le rôle des CAC dans la prévention des défaillances. Pour ce faire, l'IGF suggère de mettre à contribution « les cellules de veille et d'alerte régionales placées auprès des commissaires au redressement productif et d'accélérer le déploiement d'un outil de détection utilisant des données à disposition des différentes administrations ».

D'une part, une telle mise à contribution générerait un surcoût pour le contribuable là où l'entreprise prenait à sa charge la rémunération du/des CAC et, d'autre part, là encore l'IGF adopte une position *a priori*, voire spéculative, confiante dans les futurs outils d'aide à la détection des erreurs et des fraudes. Par ailleurs, l'élaboration d'un tel outil n'est pas sans coûts puisque les agents en charge de la mission de surveillance des entreprises en difficulté seront rémunérés par l'État.

La variation de recettes fiscales consécutive à l'élévation des seuils doit être calculée nette des variations de recettes fiscales potentielles et consécutives à l'allègement de charges.

Un tel allègement de charge, sur le plan microéconomique, peut se traduire de différentes façons : une augmentation du résultat d'exploitation (du fait d'une charge de services extérieurs moindre) ou réciproquement une diminution de la marge, une dépense (investissement, immobilisation), etc. Toutefois, au vu du montant que représente cet allègement (environ 5 000), il est raisonnable de penser que l'effet sur les recettes fiscales ne sera que faible.

En tout état de cause, l'IGF n'ayant pas conduit une véritable étude d'impact, elle ne suggère aucun scénario permettant d'évaluer la variation nette de recettes fiscales consécutive à la réévaluation des seuils.

Or, une telle évaluation était pourtant réalisable au vu des données dont dispose l'IGF.

L'objectif d'allègement des charges des petites entreprises moyennant l'élévation des seuils d'audit légal est difficilement compatible avec un objectif de maintien des recettes fiscales nettes. En effet, si un CAC a pour fonction, lors de la certification des comptes des entreprises, de minimiser les erreurs comptables, comme cela a été explicité *supra*, il est raisonnable de supposer que le montant des redressements (non fournis par l'IGF)

opérés chez les entreprises auditées par un CAC est significativement inférieur à celui des entreprises non auditées.

Dès lors, afin de maintenir le même niveau de recettes fiscales auprès des entreprises alors assujetties à l'audit légal de leurs comptes, compte tenu du risque d'accroissement d'erreurs de compte en valeur, l'État sera contraint d'augmenter ce que les économistes du droit appellent la « probabilité de détection », c'est-à-dire le nombre de contrôles réalisés par les agents de l'Etat permettant de détecter les erreurs comptables.

Une illustration numérique simple peut être réalisée afin de démontrer l'effet total de la mesure sur les recettes fiscales.

Le Tableau 12 présente une situation hypothétique dans laquelle des entreprises sont assujetties à l'audit légal de leurs comptes alors que d'autres semblables (en termes de bénéfice) non. Une hypothèse d'absence d'effets sur le taux d'erreur des entreprises assujetties à l'audit légal relativement à celles non assujetties est faite, en cohérence avec les résultats de l'IGF.

En revanche, dans cette illustration numérique simple, il est supposé que le montant moyen des erreurs comptables des entreprises « sans CAC » est supérieur à celui des entreprises « avec CAC ». Cette différence implique que l'écart entre les bases réellement imposables des entreprises et les bases déclarées est de 100 pour les entreprises « avec CAC » et de 150 pour les entreprises « sans CAC ».

**Tableau 12 – Illustration numérique : situation initiale**

	Nb d'entreprise	Bénéfices réels par entreprise	Taux d'erreurs	Montant moyen d'erreurs	Bénéfices déclarés par entreprise	Base imposable réelle	Base imposable déclarée	Ecart réel-déclaré
<b>CAC</b>	100	10	20%	5	9	1000	900	100
<b>Sans CAC</b>	100	10	20%	7,5	8,5	1000	850	150

Source : Analyse TERA Consultants

Le Tableau 13 illustre les effets de la suppression des CAC pour en termes de recettes fiscales.

Si l'on suppose que le taux de détection des erreurs permis par l'ensemble des contrôles fiscaux réalisés auprès des 100 hypothétiques entreprises est le même avec ou sans CAC, soit 10%. Le montant redressé est alors calculé à partir de l'écart observé entre la base imposable réelle (1000) et celle déclarée (900).

Comme 90% des erreurs ne sont pas détectées, le montant évadé est donc de 90. En d'autres termes, cela revient à considérer que, sur les 100 entreprises ayant chacune omis de déclarer 1 de bénéfices, 90 ont échappé au contrôle fiscal.

Dès lors, afin de calculer les recettes gagnées et perdues conséquentes à l'élévation des seuils, sont calculées les recettes imputables à l'impôt sur les sociétés (IS), supposé égal à 25% des bénéfices, manquées et gagnées.

Ainsi, sont comptées dans les recettes gagnées les recettes imputables à :

- l'IS sur le montant redressé, soit le montant calculé sur l'ensemble des erreurs détectées
- l'IS sur le montant déclaré et calculé sur la base imposable déclarée par les entreprises

En revanche, sont comptées dans les recettes manquées les recettes imputables à :

- l'IS sur le montant évadé, soit le montant calculé sur l'ensemble des erreurs qui n'ont pas pu être détectées
- En plus des recettes manquées, il convient d'intégrer le coût du contrôle, ici supposé égal à 2 pour l'ensemble des contrôles nécessaire pour atteindre un taux de détection de 10%

**Tableau 13 – Effet de la mesure à niveau de contrôle fiscal (taux de détection) constant**

	Taux de détection	Montant redressé	Montant évadé	IS sur redressé (25%)	IS sur déclaré (25%)	IS manqué (25%)	coût contrôle	Gain net	Coût de la mesure
<b>CAC</b>	10%	10	90	2,5	225	22,5	2	203	
<b>Sans CAC</b>	10%	15	135	3,75	212,5	33,75	2	180,5	22,5

Source : Analyse TERA Consultants

Au final, si *prima facie* les montants des redressements fiscaux augmentent, pour un taux de détection inchangé, ils ne permettent pas de compenser le manque à gagner imputable aux sommes évadées non redressées. Il en résulte donc un coût net de l'élévation des seuils d'audit légal des entreprises égal à 22,5 selon cette illustration numérique standard.

Afin de limiter les recettes fiscales perdues, l'Etat serait contraint d'augmenter de façon substantielle le nombre de contrôles des entreprises afin d'arriver à une probabilité de détection des erreurs de compte telle que les recettes fiscales réalisés sur les montants redressés et déclarés permettent de compenser recettes manquées imputables aux erreurs non détectées.

Pour ce faire, le Tableau 14 présente le taux de détection nécessaire pour que la mesure soit neutre en termes recettes fiscales. Il est aussi supposé que le coût marginal de la détection, c'est-à-dire le coût induit par un contrôle fiscal supplémentaire, est croissant. Ainsi, une augmentation du taux de détection se traduit par une augmentation plus que proportionnelle (deux fois plus que proportionnel dans cet exemple) du coût des contrôles nécessaires pour atteindre ce niveau.

**Tableau 14 – Effet de la mesure à niveau de contrôle fiscal constant**

	Taux de détection	Montant redressé	Montant évadé	IS sur redressé (25%)	IS sur déclaré (25%)	IS manqué (25%)	coût contrôle	Gain net	Coût de la mesure
<b>CAC</b>	10%	10	90	2,5	225	22,5	2	203	
<b>Sans CAC</b>	80,0%	120,0	30,0	30,0	212,5	7	32,0	203,0	0,0

Source : Analyse TERA Consultants

Il en ressort que le taux de détection nécessaire est de 80%. Un tel taux est bien évidemment incompatible avec la volonté d'alléger le sentiment de pression administrative (cf. section 5).

Par ailleurs, si le coût marginal de détection de la détection, tel que défini *supra*, croit de façon exponentielle, alors même un taux de détection proche de 100%, du fait du surcoût généré par les contrôles supplémentaires, ne permettra pas de compenser les recettes manquées.

Au final, en recourant à une méthodologie simple, l'IGF aurait été en mesure de fournir une véritable étude d'impact permettant d'estimer véritablement les effets d'une élévation des seuils français d'audit légal au niveau européen.

## 5 Conclusion : proposer un dispositif préservant le bien commun

L'IGF préconise une approche brutale du relèvement des seuils sur la base d'une étude d'impact peu robuste et partielle, bien que l'absence d'effets sur l'économie ne soit réellement démontrée.

En effet, toute mesure impliquant l'allègement du niveau des contrôles doit s'accompagner d'une augmentation des contrôles et/ou d'une augmentation des sanctions pour les contrevenants : il s'agit d'un enseignement de base de l'économie du droit qui trouve ses fondements dans les travaux de G. Becker.

Il est ainsi constant que l'allègement ou la disparition des contrôles se traduit par un accroissement des comportements de ruse et de tricherie des agents qui y étaient soumis. Il ne peut pas en aller autrement pour les entreprises qui seront plus du tout ou moins contrôlées par les CAC. On notera qu'en cela les résultats de l'étude de l'IGF contredisent le simple bon sens commun.

En l'espèce, pour s'en tenir à la seule question des « erreurs d'enregistrement comptables » ayant un impact sur les déclarations fiscales, nul ne saurait douter qu'au total les erreurs en cause risquent de croître et de se traduire par un manque à gagner de recettes fiscales pour l'État comme cela a été constaté dans les pays s'étant essayés au relèvement des seuils d'intervention des CAC (cf. supra). Cet effet sera d'autant plus important que le gouvernement, dans l'optique de baisser le sentiment de la pression étatique sur la société, vient de reconnaître la présomption de bonne foi, en particulier pour les erreurs dans les déclarations fiscales. Dès lors l'État français se doit de préserver le montant de ses recettes, et bien plus fondamentalement, de garantir le droit constitutionnel de l'égalité de tous devant l'impôt et l'obligation faite à chacun de concourir aux charges de la collectivité à raison de ses facultés contributives.

En l'espèce, l'État face à la perte de recettes fiscales potentielles induites par la diminution du contrôle effectué par le biais des CAC se doit d'annoncer corrélativement au relèvement des seuils d'intervention des CAC :

- (i) l'augmentation des contrôles des comptes des entreprises par l'Etat lui-même, donc l'accroissement des contrôles fiscaux des entreprises,
- (ii) et/ou l'augmentation du niveau des sanctions pour les entreprises contrevenant aux règles de la fiscalité.

Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit bien de dissuader les entreprises à ne pas augmenter le nombre d'erreurs ou d'omissions de comptabilisation donc de faire respecter l'État de droit. Pour autant, ni l'une ni l'autre de ces alternatives ne sont socialement bien acceptées par les entreprises car elles se traduisent *de facto* par l'accroissement de l'emprise de l'État dans le fonctionnement de l'économie. Le stress que provoque un contrôle fiscal pour les entreprises est sans commune mesure avec le stress du contrôle annuel de leurs comptes par le CAC puisque, par définition, le CAC intervient de façon préventive et non pas de façon « curative » comme le font les fonctionnaires de l'administration fiscale.

Or paradoxalement, l'un des objectifs recherchés par l'État pour le relèvement des seuils est d'alléger le sentiment de pression administrative et de charge induite qui pèse sur les entreprises.

Une approche plus souple et proportionnée aux besoins des entreprises et préservant au mieux l'intérêt général est pourtant aisément envisageable.

Il s'agirait principalement d'aller dans le sens de l'intérêt des petites entreprises en créant un allègement de leurs charges tout en conservant une profondeur d'audit adaptée au cas des entreprises concernées en modulant les exigences et la profondeur du contrôle selon la taille des entreprises et la nature de leur activité.

Ainsi, une approche modulée de l'audit indépendant codifiée par la loi et non laissée à l'autorégulation paraît plus appropriée pour la poursuite du bien commun en établissant un niveau de contrôle allégé ou renforcé selon les risques évalués *a priori*, et en relation avec la structure du tissu économique français caractérisé, comme cela a été rappelé supra, par la prégnance d'entreprises de petite taille (effectifs de moins de 50 salariés).

Cette approche appelle une réforme de la norme 910 pour que la loi puisse évoluer sans créer d'insécurité juridique pour les entreprises et les commissaires aux comptes, sans augmenter les effets délétères de l'absence de contrôle sur le fonctionnement des relations commerciales (clients, fournisseurs, prêteurs, investisseurs) et en accompagnant au mieux la lutte de l'État contre les fraudes.

## 6 Conclusion

Le rapport de l'IGF comporte de très nombreuses insuffisances et omissions. Ses analyses sont biaisées, ses résultats sont erronés, ses prescriptions sont inadaptées.

Il existe un certain nombre de mesures qui, d'une part, seraient plus adaptées que la proposition retenue par l'IGF consistant à relever drastiquement les seuils de certification obligatoire et, d'autre part, constituent, dans une optique de maximisation de l'intérêt général des mesures plus efficaces que le dispositif actuel, au regard des enseignements de la théorie économique et des expériences étrangères.

En tout état de cause, en l'absence d'une véritable étude d'impact et en l'absence d'exploration de voies alternatives, la principale mesure retenue par l'IGF ne saurait être recevable.

**Des mesures alternatives doivent être recherchées et proposées pour que la certification indépendante des comptes des entreprises, notamment ceux des plus petites d'entre elles, par les commissaires aux comptes ne soit plus perçue comme une contrainte et une charge, qu'elle constitue bien le gage d'un avantage compétitif dans leur propre intérêt et la garantie que la loi va bien dans le sens de l'intérêt général.**

## 7 Annexes

### 7.1 Indice de performance des entreprises

**Tableau 15 – Indice de performance des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50 employés**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;50</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	44	5	<b>108%</b>	42	5	<b>38%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	36	2		35	3	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	42	5	<b>46%</b>	40	5	<b>41%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	34	3		33	3	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 16 – Indice de performance des SARL du groupe 1**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;56</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	55	5	<b>34%</b>	55	5	<b>4%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	41	4		41	5	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	52	5	<b>8%</b>	52	5	<b>3%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	39	5		39	4	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 17 – Indice de performance des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50 employés**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;50</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	72	4,2	<b>28%</b>	72	4,5	<b>23%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	57	3,3		63	3,6	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 18 – Indice de performance des SARL du groupe 2**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;56</b>						
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	96	4,1	<b>153%</b>	96	4,2	<b>8%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	95	1,6		96	3,9	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

## 7.2 Rentabilité de l'EBIT des entreprises

**Tableau 19 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50 employés**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	44	4,9	<b>51%</b>	42	4,3	<b>105%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	36	3,2		35	2,1	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	42	4,7	<b>53%</b>	40	4,3	<b>45%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	34	3,1		33	3,0	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 20 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 1**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)	55	4,8	<b>13%</b>	55	4,8	<b>38%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)	41	4,3		41	3,5	
Au dessus des seuils en n, n-1 et n-2 (CAC)	52	4,7	<b>13%</b>	52	4,8	<b>11%</b>
Au dessous des seuils en n ou en n-1 ou n-2 (sans CAC)	39	4,2		39	4,3	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 21 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50 employés**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;50</b>						
<b>Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)</b>	72	4,0	<b>56%</b>	72	4,4	<b>42%</b>
<b>Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)</b>	57	2,5		63	3,1	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

**Tableau 22 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 2**

	Période n (dernière dispo.)			Période n-1		
	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC	Nb Obs	Moyenne	Diff. (%) CAC/sans CAC
<b>44&lt;N&lt;56</b>						
<b>Au dessus des seuils en n et n-1 (CAC)</b>	96	4,0	<b>97%</b>	96	4,2	<b>14%</b>
<b>Au dessous des seuils en n ou en n-1 (sans CAC)</b>	95	2,0		96	3,7	

Source : Diane, Analyse : TERA Consultants

### 7.3 Distribution des entreprises dans les différents pays européens

Tableau 23 – Distribution des entreprises dans les différents pays européens

	UE-28		France		Italie		Espagne		Suède		Allemagne		Pays-Bas	
	Moyenne	National	National / UE (%)											
Bilan (M€)	4	1,55	-61%		2	-50%	2,85	-29%	0,15	-96%	6	50%	6	50%
CA net (M€)	8	3,1	-61%		2	-75%	5,7	-29%	0,3	-96%	12	50%	12	50%
Nombre d'employés	50	50	0%		10	-80%	50	0%	3	-94%	50	0%	50	0%
Ecart moyen (%)				<b>-41%</b>		<b>-68%</b>		<b>-19%</b>		<b>-96%</b>		<b>33%</b>		<b>33%</b>
VA des micro et petites entreprises	38,7%	39,8%	<b>3%</b>		50,1%	<b>30%</b>	44,0%	<b>14%</b>	41,5%	<b>7%</b>	34,4%	<b>-11%</b>	38,7%	0%
ND de micro et petites entreprises	98,9%	99,3%	<b>0,4%</b>		99,4%	<b>0,5%</b>	99,3%	<b>0,4%</b>	99,1%	<b>0,2%</b>	97,3%	<b>-1,6%</b>	99,0%	<b>0,1%</b>
ETI/micro et petites entreprises	49,8%	49,5%	<b>-1%</b>		66,1%	<b>33%</b>	59,5%	<b>19%</b>	47,5%	<b>-5%</b>	43,5%	<b>-13%</b>	46,8%	<b>-6%</b>
Ecart moyen (%)				<b>1%</b>		<b>21%</b>		<b>11%</b>		<b>1%</b>		<b>-8%</b>		<b>-2%</b>
Ecart moyen pond. VA (%)				<b>1%</b>		<b>23%</b>		<b>12%</b>		<b>3%</b>		<b>-9%</b>		<b>-1%</b>

Source : données Diane, Analyse TERA Consultants



## 8 Table des illustrations

### Liste des graphiques

---

Graphique 1 – Distribution des entreprises Françaises en fonction du nombre d'employés en 2000 .....**Erreur ! Signet non défini.**

### Liste des Tableaux

---

Tableau 1 – Mesure en pourcentage de l'accroissement des seuils actuels au niveau européen.....	11
Tableau 1bis – Commissaires aux comptes : comparaison de quelques pays européens .....	14
Tableau 2 – Procédures collectives référencées auprès des tribunaux de commerce de Nanterre et Bobigny entre 2012 et 2016.....	20
Tableau 3 – Effets des CAC sur la préservation de la valeur des entreprises en procédure collective des SA et des SARL.....	21
Tableau 4 – Effets des CAC sur la préservation de la valeur des entreprises en procédure collective des SAS et des SASU .....	21
Tableau 5 – Diminution des seuils de certification obligatoire en Italie.....	24
Tableau 6 – Effet du rythme d'extinction des mandats sur la perte d'emplois (en hommes jours).....	28
Tableau 7 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50 .....	33
Tableau 8 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 1 .....	34
Tableau 9 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50 .....	35
Tableau 10 – Ratio de solvabilité des SARL du groupe 2 .....	35
Tableau 11 – Illustration numérique : situation initiale.....	40
Tableau 12 – Effet de la mesure à niveau de contrôle fiscal (taux de détection) constant .....	41
Tableau 13 – Effet de la mesure à niveau de contrôle fiscal constant.....	41
Tableau 14 – Indice de performance des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50 employés.....	46
Tableau 15 – Indice de performance des SARL du groupe 1 .....	46
Tableau 16 – Indice de performance des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50 employés.....	46
Tableau 17 – Indice de performance des SARL du groupe 2.....	47
Tableau 18 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 1 dont l'effectif est inférieur à 50 employés.....	47
Tableau 19 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 1 .....	47

Tableau 20 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 2 dont l'effectif est inférieur à 50 employés.....	48
Tableau 21 – Rentabilité de l'EBIT des SARL du groupe 2 .....	48
Tableau 22 – Distribution des entreprises dans les différents pays européens .....	49