

Le coin du professionnel

AUDIT

Grant Thornton affiche une croissance de 16 %

Grant Thornton France a réalisé un chiffre d'affaires de 102,6 millions d'euros pour 2006-2007, soit une croissance de 16 %. L'audit, avec un chiffre d'affaires inférieur à 37 millions, affiche une progression de 7 % avec une soixantaine de sociétés cotées auditées. Les activités de conseil profitent de la pression réglementaire frappant l'audit où les appels d'offres pèsent en outre sur les prix. Le juridique et fiscal croît de 17 % pour un chiffre d'affaires de 4,8 millions, l'activité finance conseil de 33 % (à 18 millions d'euros) et l'externalisation de 35 % (8,4 millions). La firme vise désormais un objectif de 10 % de croissance hors opération de croissance externe.

COMMUNICATION FINANCIÈRE

La prudence prévaut sur les prévisions

La prudence domine dès que les sociétés cotées communiquent sur leurs prévisions. Selon une étude de PwC sur 120 sociétés d'Eurolist, celles-ci préfèrent d'ailleurs utiliser le vocabulaire d'« objectifs » ou de « perspectives ». Près de neuf sur dix ont communiqué des informations prospectives dans leur document de référence en 2007. Deux tiers sont quantitatifs. Dans 70 % des cas, ces informations portent sur des indicateurs de croissance (chiffre d'affaires...). Elles concernent plus occasionnellement ceux de rentabilité et rarement les indicateurs de structure financière. Moins d'une société sur cinq communique sur un horizon dépassant deux ans. Enfin, seuls 5 % de celles ayant donné des informations prospectives chiffrées ont détaillé les hypothèses sous-jacentes et joint un rapport spécifique des auditeurs.

AGENDA

Éclairage sur les VaMPs

IMA France organise le 11 mars une conférence sur les nouvelles dispositions du gendarme boursier en faveur des VaMPs, les valeurs petites et moyennes. Yves Mansion de l'AMF et Caroline Weber de Middelnext seront présents.
www.ima-france.com

Demain : Technologies

Le Crédit Agricole vit aussi sur Second Life

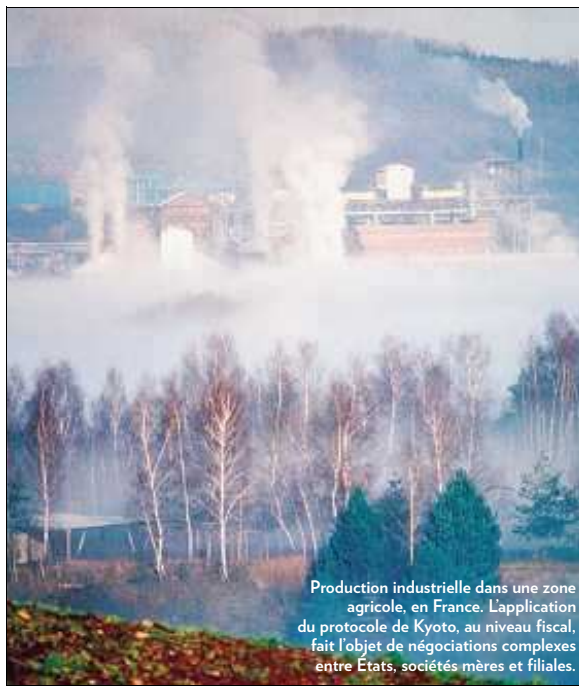
La fiscalité s'invite dans le protocole de Kyoto

Le protocole de Kyoto offre aux entreprises des mécanismes de flexibilité. Leur mise en place fait émerger de nouvelles problématiques fiscales. Pour l'instant, les administrations n'y ont pas répondu.

Climat et fiscalité font-ils bon ménage ? Le protocole de Kyoto a pour l'instant focalisé l'attention sur ses grands principes et leur traduction économique. Mais la mise en place progressive des mécanismes de flexibilité qu'il offre aux entreprises des pays développés fait émerger des questions fiscales complexes auxquelles les administrations fiscales n'ont pour l'instant pas répondu. Les mécanismes pour un développement propre (MDP) mis en place par Kyoto sont en première ligne.

Ces mécanismes permettent aux entreprises des pays industrialisés signataires du protocole de financer des projets de réduction des émissions de gaz à effet de serre dans un pays en voie de développement. L'opérateur, européen par exemple, bénéficie en contrepartie de crédits d'émission à hauteur des réductions obtenues. Ces unités de réduction d'émission certifiées, ou CER (Certified Emission Reduction), chacune équivalant à 1 tonne de dioxyde de carbone, pourront être utilisées ou revendues par l'entreprise.

Aujourd'hui, 945 projets générant plus de 1 milliard de CER ont été déposés auprès de l'UNFCCC, l'organe onusien chargé de leur vali-



Production industrielle dans une zone agricole, en France. L'application du protocole de Kyoto, au niveau fiscal, fait l'objet de négociations complexes entre États, sociétés mères et filiales.

CORNING G. / JORNA IMAGES SERVER

DES PROBLÉMATIQUES DE PRIX DE TRANSFERT SURGISSENT. LA FILIALE SE VOIT TRANSFÉRER DES ACTIFS AVEC UN RISQUE INDUSTRIEL ASSOCIÉ.

dation. Une quarantaine de pays est concernée. L'UNFCCC table sur 2.900 mécanismes de développement propres pour 2012, soit 2,6 milliards de CER.

L'insécurité fiscale pesant sur ces mécanismes pourrait néanmoins plomber leur développement. « L'entreprise doit assurer au pays hôte de son projet une contribution au développement durable qui, en cas de dépollution, se traduit généralement par un partage des CER. La négociation entre l'État et l'entreprise est libre mais pose la question de la justesse de la répartition de la base imposable », explique Cyril Maucour, avocat chez Baker & McKenzie. À cela s'ajoute un transfert de technologie qui peut s'assimiler à un apport. D'où la question de l'exis-

tence d'une société en participation entre l'État hôte et la filiale mettant en œuvre le projet, qui agissent en partenariat. « La répartition des revenus et des risques entre les parties conduit à s'interroger sur les critères de rattachement des bénéfices d'une société en participation en l'absence de convention internationale », note l'avocat.

QUELLE RÉMUNÉRATION ?

Des problématiques de prix de transfert surgissent aussi, alors que les redressements en la matière peuvent être assommants. La filiale se voit transférer des actifs avec un risque industriel associé. « Quelle doit être sa juste rémunération ? interroge Cyril Maucour. La société mère récupère des CER grâce à elle, ce qui peut s'assimiler à un service rendu. Des questions se posent sur la qualification juridique des flux induits et les rôles et fonctions des participants à la chaîne de production. Un risque de double imposition de la même base imposable existe. » S'agissant d'une industrie sans stocks ni achats de matières premières, l'exercice de comparabilité, classique en matière de prix de transfert, s'avère ici délicat à mener.

« Entreprises et administrations se sont pour l'instant concentrées sur les implications juridiques et économiques des programmes de flexibilité de Kyoto. L'aspect fiscal reste en friche même si l'existence de conventions internationales pour gérer les doubles impositions ne laisse pas les praticiens démunis », confirme Cyril Maucour. Les administrations fiscales devront toutefois clarifier leurs positions, sachant que taxer les projets de MDP tout en affichant son soutien au protocole de Kyoto pourrait paraître contradictoire. ■

ALEXANDRA PETROVIC

Optimiser ses achats hors production

ACHATS

Les achats de prestations intellectuelles peuvent répondre à des process très disparates dans un groupe. Areva a optimisé son système grâce à sa plate-forme d'achats Opase.

En matière d'achats hors production, les process sont parfois très disparates d'une division à l'autre dans les grands groupes, les grilles peu ou pas respectées et les effets de synergie interne rendus presque impossibles par manque de retour d'informations du terrain. La division automation système d'Areva T&D (ex-Als-

tom T&D) a adopté un outil lui permettant de réaliser des économies en interne dans le processus de ses achats de prestations intellectuelles, en sélectionnant ses fournisseurs et en réduisant ses coûts.

Régis Vautrin, *sourcing manager*, se félicite d'avoir implémenté sur le site de Massy la plate-forme d'achats de prestations intellectuelles Opase. « Une plate-forme peu coûteuse dans sa mise en place, à l'implémentation rapide, équitable avec les fournisseurs, qui permet d'évaluer leur performance et de faire des économies en interne. » Cette plate-forme d'intermédiation entre acheteurs et vendeurs de prestations intellectuelles est spécialisée dans les domaines des technologies de l'information et de l'ingénierie.

Areva T&D, qui fournit des produits, systèmes et services pour la transmission et la distribution

d'énergie, rassemble une centaine d'unités, chacune ayant un service achats. Elle possède un autre site à Montpellier et un à Seattle aux États-Unis, qui abrite son unité de recherche.

PLUS DE PRÉCISIONS

Ses achats ont trait aux systèmes de gestion de l'énergie, mixant de nombreuses technologies. « Nous ne voulons pas une solution trop fermée, indique le responsable *sourcing*. Le ticket d'entrée est faible, l'application bien désignée, focalisée sur la prestation intellectuelle. Elle peut être utilisée par d'autres compagnies. » Deux semaines ont suffi pour implémenter la plate-forme d'intermédiation mutualisée à Massy.

Une plus grande précision dans les appels d'offres a été atteinte. Les fournisseurs sont préalablement référencés, en fonction des spécificités

de la demande. Les prescripteurs envoient leurs demandes directement aux fournisseurs. « Les acheteurs de l'entreprise se plient aux exigences de la plate-forme de manière assez positive », souligne Régis Vautrin. De l'autre côté de la chaîne, les fournisseurs se connectent sur la plate-forme et entrent directement en relation avec les acheteurs. Le donneur d'ordre définit ses critères, puis les indicateurs remontent automatiquement, permettant d'établir une grille d'évaluation des fournisseurs.

Opase permet une approche macroéconomique des fournisseurs, permettant de les évaluer. Un gain de temps autrefois dévolu aux tâches administratives, désormais consacré à la négociation. Areva T&D va l'implémenter prochainement sur son site de Montpellier puis à Seattle. ■

FLORIANE DEGAN