INSTITUT SUPERIEUR DE COMMERCE
ET D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES
CYCLE D'EXPERTISE COMPTABLE (C.E.C)

ISCAE

MÉMOIRE PRÉSENTÉ POUR L'OBTENTION
DU DIPLÔME NATIONAL D'EXPERT-COMPTABLE

Sujet :

LA GESTION DU RENOUVELLEMENT DES IMMOBILISATIONS DANS LE CADRE DES ENTREPRISES CONCESSIONNAIRES DE SERVICE PUBLIC

Auteur : **M^me^ Fadoua MOUTAOUAKIL**

Directeur de recherche : **M. Abdelaziz AL MECHATT**

Session d'avril 2005

R

PLAN DU MEMOIRE

INTRODUCTION GENERALE 6

PREMIERE PARTIE : LES CARACTERISTIQUES DES CONCESSIONS DE SERVICE PUBLIC ET LEURS CONSEQUENCES SUR LE RENOUVELLEMENT DES IMMOBILISATIONS 13

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE 14

CHAPITRE PREMIER : LES FONDAMENTAUX DES CONCESSIONS DE SERVICE PUBLIC AU MAROC 15
SECTION I : LA CONCESSION DE SERVICE PUBLIC 17
A - La notion de service public 17
1- Le principe de continuité : 18
2- Le principe d'égalité : 18
3- Le principe de mutabilité : 18
B - La concession et ses notions voisines 19
1- La gestion directe : 19
a- La régie simple : 19
b- La régie autonome ou dotée de l'autonomie financière : 20
c- La régie dotée de l'autonomie financière et de la personnalité morale : 20
2- La gestion déléguée : 20
a- La régie intéressée : 20
b- L'affermage : 20
c- La gérance : 21
d- Le marché d'entreprise de travaux publics : 21
e- La concession : 21
SECTION II : LE CADRE JURIDIQUE ACTUEL DES CONTRATS DE CONCESSION 24
A - Les aspects juridiques du contrat de gestion déléguée 24
1- Le mode de passation des conventions de gestion déléguée : 25
2- Les obligations du délégataire : 26
3- Les pouvoirs de l'autorité délégante : 27
4- La fin de la gestion déléguée : 27
B - Les limites du cadre juridique actuel 28

CHAPITRE DEUXIEME : LE RENOUVELLEMENT EST ISSU DES CARACTERISTIQUES DE LA CONCESSION 31
SECTION I : RENOUVELLEMENT ET GESTION DES IMMOBILISATIONS 34
A - L'importance des fichiers d'immobilisations 35
1- L'identification de tous les ouvrages de la concession : 35
2- L'appréciation de la durée de vie des biens : 35
B- Les spécificités du renouvellement en concession 36
1- Les biens hors patrimoine du concessionnaire : 36
a- Position comptable actuelle : 36
a.1- Arguments économiques : 37
a.2- Arguments comptables : 37
a.3- Arguments juridiques : 38
a.4- Arguments contractuels : 38
b- Position fiscale actuelle : 39
c- Recommandations comptables et position fiscale françaises : 39
c.1- Recommandations comptables : 39
c.2- Position fiscale : 39
d- Les limites de l'inscription à l'actif du concessionnaire des immobilisations mises en concession par le concédant : 40
e- Les enseignements à retenir : 40
f- Solution proposée : 41

2- L'amortissement des biens non renouvelables : 42
3- La détermination de la valeur de remplacement : 42
SECTION II : LES IMMOBILISATIONS ET LEUR SUIVI PRATIQUE 44
A- La problématique et les moyens de maintien du potentiel de production 45
1- Les incertitudes fondamentales et leurs implications économiques, comptables et fiscales : 45
a- Réflexions sur le concept de maintien du potentiel de production confronté à la réalité : 45
a.1- Entretien et réparation : 46
a.2- Gros entretien, grosses réparations, dépenses de remise en état : 46
a.3- Dépenses d'amélioration : 47
a.4- Dépenses de remplacement d'un bien : 47
b- Conséquences de la détection d'erreurs d'appréciation : 48
c- Synthèse d'étape : 50
2- Réflexions sur une approche plus active de la gestion des problèmes de maintien du potentiel de production : 51
a- Fixation de seuils d'importance relative pour les biens renouvelables : 51
b- Mise en place de procédures de gestion et de contrôle des immobilisations et des provisions : 52
b.1- Mise en place de procédure à priori : 52
b.2- Mise en place de procédures à posteriori : 54
3- Synthèse d'étape : 55
B- Les différentes distinctions à opérer dans les immobilisations du concessionnaire 56
1- Distinction des immobilisations par nature : 56
a- Obligation théorique de distinguer les biens par nature : individuellement ou groupé ? 56
b- Obligation d'amortir les biens : individuellement ou groupés ? 57
2- Distinction des immobilisations en fonction de leur financement : 57
a- Intérêt de la distinction par origine de financement : 57
b- Immobilisations financées par le concédant : 58
c- Immobilisations financées par le concessionnaire : 59
3- Distinction des immobilisations en fonction de leur sort en fin de concession : 60
a- Définition des quatre types de biens : 60
a.1- Les biens du domaine de la concession : 61
a.2- Les biens propres : 61
b- Traitement comptable et fiscal des biens propres et des biens de retour : 61
b.1- Les biens propres : 61
b.2- Les biens de retour : 62
c- Traitement comptable et fiscal des biens de remise : 64
c.1- Le montant des capitaux investis : 65
c.2- La méthode de récupération : 66
c.3- La position fiscale : 67
d- Traitement comptable et fiscal des biens de reprise : 69
e- Synthèse d'étape : 70
4- Distinction des immobilisations en fonction de leur caractère renouvelable : 72
a- Intérêt de la distinction : 72
b- Première conséquence d'un bien renouvelable : la provision pour renouvellement : 72
c- Deuxième conséquence d'un bien renouvelable : la provision pour amortissement de caducité: 73
C - La nécessité de bien évaluer le coût d'entrée des biens dans la concession 74
1- Les règles générales d'évaluation : 75
2- Le problème des biens non suivis à l'origine : 76
3- L'incorporation des charges financières dans le coût de production de l'immobilisation : 77
a- La position comptable : 77
b- Précisions complémentaires d'analyse : 78
b.1- Réalisation partielle d'une construction : 78
b.2- Immobilisation acquise, immobilisation produite : une distinction parfois délicate 79
c- La position fiscale : 80

CHAPITRE TROISIEME : LE ROLE DE L'EXPERT COMPTABLE ET DE L'ETIC 81

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE 84

DEUXIEME PARTIE : LA GESTION DU RENOUVELEMENT 85

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE 86

CHAPITRE PREMIER : LES MOYENS D'ASSURER LE RENOUVELLEMENT DES BIENS 87
SECTION I : LES PLANS PREVISIONNELS DE RENOUVELLEMENT, D'ENTRETIEN, DE GROSSES REPARATIONS ET DE TRAVAUX DE REMISE EN ETAT 89
A - Le plan ou programme de renouvellement 89
1- Conditions d'établissement du plan de renouvellement : 89
2- Le rôle et la forme du plan de renouvellement : 89
a- Eléments constitutifs du plan de renouvellement : 90
b- Difficultés inhérentes au plan de renouvellement : 90
3- Modifications du plan initial : 91
B- Les autres types de plan 91
1- Le plan d'entretien : 91
2- Le plan de grosses réparations : 91
3- Le plan des travaux de remise en état : 92
SECTION II : LES DEFINITIONS ET MODES DE CALCUL DES DIFFERENTS AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS 93
A - L'amortissement technique et sa fonction de renouvellement 93
B - L'amortissement de caducité ne favoriserait pas le renouvellement 94
1- Les objectifs de la caducité : 94
2- La caducité et l'obligation de renouveler : 95
a- La caducité et les biens non renouvelables financés par le concessionnaire : 95
b- La méthode : un amortissement déductible fiscalement sous certaines conditions : 96
b.1- Les biens susceptibles d'amortissement de caducité : 96
b.2- La base de l'amortissement de caducité : 96
b.3- La durée de l'amortissement de caducité : 97
b.4- Les deux méthodes de calcul possibles : 97
C - La provision pour renouvellement 98
1- L'objectif : le maintien du potentiel productif et la récupération du capital investi 98
2- La méthode : une provision déductible fiscalement sous certaines conditions 99
a- Les biens susceptibles d'une provision pour renouvellement : 99
b- La base de la provision pour renouvellement : 100
3- Le cumul entre la provision pour renouvellement et l'amortissement de caducité 100
a- Cas d'un bien renouvelable mis en concession par le concessionnaire 100
b- Cas d'un bien renouvelable mis en concession par le concédant 101
D - La provision pour grosses réparations 102
1- Intégration dans la réglementation classique 102
2- La problématique : entretien, réparation, remise en état, amélioration 103
a- Les dépenses de maintien ou de remise du bien en état normal d'utilisation 103
b- Les dépenses de gros entretien et de grosses réparations 104
c- Les dépenses d'amélioration 104
3- Dérogations à l'application des règles classiques 104
SECTION III : LES AUTRES PROPOSITIONS POUR ASSURER LE RENOUVELLEMENT 105
A - Le renouvellement et la récupération des capitaux investis : deux problématiques exclusives ? 105
B - Les indemnités reçues en fin de concession (derniers renouvellements) 105
SECTION IV : LES RISQUES ET TRAITEMENTS EN L'ABSENCE DE POLITIQUE DE RENOUVELLEMENT 107
A - L'utilisation de la provision pour renouvellement 107
1- Le renouvellement effectif avant la date prévue 107
2- Provision détournée de son objet 108
B - La non utilisation de la provision pour renouvellement 109
1- L'absence de renouvellement effectif dans les délais 109
2- Traitement des excédents de provisions 109
a- Provisions devenues sans objet : 109
b- Provisions excédentaires mais toujours justifiées : 110
C - L'utilisation des provisions pour grosses réparations 112
D - L'absence de provision pour renouvellement 113
1- Incertitudes importantes liées aux actifs 113

2- L'absence de provision malgré l'existence d'un plan de renouvellement 113
3- L'absence de provision pour renouvellement : l'erreur sur l'appréciation du caractère renouvelable de l'ouvrage 113

CHAPITRE DEUXIEME : LE RENOUVELLEMENT : CAS SPECIFIQUES 115
SECTION I : LES PROVISIONS POUR RENOUVELLEMENT EN PERIODE DEFICITAIRE 117
A - Le différé des charges 117
1- Pratique en France 117
2- Cas particulier des sociétés concessionnaires d'autoroutes 119
B - Le problème de fin de concession déficitaire 123
C - Le changement de méthode comptable : constatation d'une provision 124
SECTION II : LES PROBLEMES POSES PAR LE TERME DU CONTRAT DE CONCESSION 126
A - Réflexion générales sur les concessions en tant que contrat à durée déterminée 126
1- Un instrument de la continuité du service public 126
2- Un obstacle à la continuité du service public 126
a- La position du concessionnaire : 127
b- La position du concédant : 127
B - Les conséquences de la fin de la concession sur les biens et les provisions 128
1- Les clauses des cahiers des charges 128
2- Les dépenses à effectuer pour maintenir le potentiel de production 129
3- Le sort des provisions et des amortissements 129
a- Les amortissements de caducité et de dépréciation 129
b- Les provisions pour renouvellement 132
C - Les conditions de renouvellement des contrats 133
1- Précisions juridiques 133
2- Conséquences sur les natures des biens renouvelables ou non 133
3- Conséquences théoriques sur les provisions et amortissements 134
a- Amortissements pour dépréciation 134
b- Amortissement de caducité 135
c- Provisions pour renouvellement 135
D - Le sort des provisions pour grosses réparations et remise en état 136
1- La reprise des provisions pour grosses réparations est-elle nécessaire ? 136
2- Le constat d' « équivalent » provision pour renouvellement 136

CHAPITRE TROISIEME : LE ROLE DE L'EXPERT COMPTABLE 137
A - L'Expert-Comptable en tant que conseiller 138
B - L'Expert-Comptable en tant que Commissaire aux Comptes 139

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE 141

CONCLUSION GENERALE 142

BIBLIOGRAPHIE 146

Textes officiels 147

Ouvrages généraux 148

Mémoires d'expertise comptable 148

Ouvrages et documents professionnels spécialisés 149

LEXIQUE 151

ANNEXES 156

INTRODUCTION GENERALE

■ Analyse de l'environnement économique marocain

L'environnement économique marocain a connu un ensemble d'évolutions qui ont marqué les deux dernières décennies :

- le début des années 1980 caractérisé par la détérioration des équilibres économiques et la naissance du Plan d'Ajustement Structurel (PAS) en collaboration avec la Banque Mondiale ;
- la période 1985-1995 consacrée à la mise en œuvre du PAS et aux réformes profondes du cadre juridique de l'économie marocaine ;
- les années 1995-2004 qui voient apparaître un ensemble d'actions destinées à intégrer l'économie marocaine dans l'ère de la mondialisation.

L'évolution du secteur public marocain a accompagné les tendances générales de l'économie.

Ce secteur qui comptait 600 entreprises et établissements publics en 1983 a fait l'objet de mesures spécifiques dans le cadre du plan d'ajustement structurel.

Dès le début des années 1980, le diagnostic du secteur a mis l'accent sur certaines insuffisances, notamment :

- une multiplicité des formes juridiques des entreprises publiques ;
- une forte culture de gestion administrative en l'absence des notions de recherche de performances ;
- une ambiguïté dans les relations Etat – Entreprises Publiques ;
- des cas de déséquilibre financier important ;
- une inadéquation entre les réalisations et les besoins de la population ;
- etc.

Afin de rationaliser la gestion des entreprises publiques, une option stratégique a été arrêtée par les pouvoirs publics avec comme axes directeurs :

- l'assainissement financier et l'amélioration des performances ;
- la clarification des relations Etat – Entreprises Publiques ;
- la définition d'une stratégie de désengagement de l'Etat des activités industrielles et commerciales.

Ainsi, un vaste programme de privatisation, concernant 114 entreprises publiques, a été mis en œuvre à partir de 1992.

La loi initiale sur les privatisations (n°39-89) excluait de son programme les établissements publics et les sociétés intervenants dans des secteurs dits stratégiques, notamment l'ONE, l'ONEP, l'ODEP, l'ONTS…

Cette vision restrictive de l'Etat marocain a évolué avec l'ouverture du Maroc économique à la mondialisation. Les nouvelles orientations se traduisent par la volonté de libéralisation de

certains secteurs qualifiés initialement de stratégiques comme la distribution de l'eau, la production et la distribution de l'électricité, les raffineries, le thé et le sucre…

De même, les différentes études menées, notamment par la banque mondiale, ont montré les limites de l'interventionnisme de l'Etat à travers les entreprises publiques. L'intérêt pour la concession de service public s'inscrit dans ce cadre.

L'analyse de ce mode de gestion permet de caractériser son évolution en trois phases :

- l'acte d'Algesiras de 1906 constitue, pour le Maroc, le début de l'intervention des sociétés étrangères dans le cadre de concessions couvrant plusieurs champs d'activité : transport, exploitation portuaire et distribution de l'eau potable…
- avec l'indépendance du pays en 1956, la place des concessions dans le tissu économique s'est trouvée limitée avec la reprise de l'Etat de ces concessions en créant plusieurs offices et établissements publics ;
- au cours de la dernière décennie, ce mode de gestion est réapparu dans plusieurs domaines comme la gestion des autoroutes, l'exploitation de la Centrale Thermique de Jorf Lasfar, la collecte des ordures ménagères, la distribution de l'eau et l'électricité dans plusieurs villes ou encore le transport urbain et le traitement des déchets solides.

Ce renouveau, bien que marqué par le courant de la mondialisation et les recommandations de la Banque Mondiale, s'explique surtout par des raisons endogènes :

- défaillance de la gestion directe des services publics ;
- vieillissement des infrastructures ;
- endettement public et déficit des collectivités locales.

Afin de dépasser ces limites dans un contexte marqué par la recherche de croissance économique et de cohésion sociale, la technique des concessions constitue un mode approprié pour :

- investir dans des domaines à fort potentiel de développement nécessitant des capitaux importants avec un retour sur capitaux investis après plusieurs années ;
- associer le savoir-faire notamment étranger dans l'activité économique.

Le souci des pouvoirs publics de développer et d'améliorer le service public s'est traduit par des mesures concrètes, telles que :

- la restructuration des établissements publics et notamment leur assujettissement de plus en plus large à des missions d'audit et de contrôle des commissions d'enquête parlementaires ;
- l'innovation en matière de gestion des services publiques en délégant celle-ci à des entités privées.

■ La place de la gestion déléguée dans l'économie marocaine actuelle

La délégation de service public se retrouve largement dans les secteurs suivants :

- les services d'hygiène et de protection de l'environnement (distribution d'eau potable, traitement des déchets…) ;
- les services énergétiques. La production, le transport et la distribution d'électricité sont confiés par l'ONE (monopole national) à Jorf Lasfar Energy Company, à Tahaddart…La libéralisation prochaine de la distribution d'énergie et le développement d'énergies nouvelles devrait renforcer la place des concessions de service public dans ce secteur ;
- le domaine des infrastructures et des transports : autoroutes, transport urbain (M'dina Bus)… ;

■ La gestion déléguée soumise aux contraintes nées de la mondialisation, en particulier dans le domaine de l'information financière

Dans le domaine de la gestion déléguée de service public, comme dans celui des biens, les frontières disparaissent à une vitesse phénoménale.

Des multinationales (comme Vivendi Environnement, La Lyonnaise des Eaux, CMS, General Electric, ABB) participent à la gestion déléguée de service public dans une multitude de pays. Afin d'attirer et de maintenir ces investisseurs, le concédant et le concessionnaire se doivent de respecter certaines règles au niveau de l'information financière.

Toute construction juridique, comptable ou fiscale est soumise aux projecteurs de différents analystes, auditeurs et investisseurs provenant du monde entier. Les entorses au libre jeu de la concurrence, les régimes fiscaux plus favorables, les réglementations comptables dérogatoires sont promptement décelées.

Aussi l'information financière devra être d'une clarté incontestable pour espérer attirer les capitaux qui pourraient faire défaut sur le marché national.

■ La position du Conseil National de la Comptabilité (CNC)

Le Code Général de Normalisation Comptable n'abordant pas de manière spécifique les concessions de service public, le Conseil National de la Comptabilité a constitué une commission « concession » qui s'est réunie pour la première fois le 11 avril 2003.

Cette commission a pour objectif d'élaborer un plan comptable spécifique aux concessions en traitant notamment des immobilisations mises en concession et des modalités comptables de traitement des exigences de service public.

Ce mémoire permettra d'apporter une modeste contribution aux travaux entamés par le Conseil National de la Comptabilité.

■ Intérêt du sujet

L'une des spécificités que fait apparaître l'analyse des contrats de concession et de leurs cahiers des charges est liée à la collaboration d'une personne publique propriétaire d'installations et d'une personne de droit privée responsable de l'exploitation de celles-ci.

L'antagonisme entre la recherche de la rentabilité et la mission d'intérêt général transparaît donc clairement.

En effet, le souci du concessionnaire en tant qu'entreprise privée est double. Il doit d'une part maintenir la rentabilité de la concession et d'autre part respecter ses obligations contractuelles vis-à-vis du concédant notamment en matière de tarification, de services, de maintenance et de développement de l'appareil productif pour, éventuellement, obtenir le renouvellement de la concession en fin de contrat.

Dès lors, la gestion des immobilisations et le maintien en bon état de fonctionnement du capital productif sont au coeur :

- de la dualité opposant les intérêts du concessionnaire à ceux du concédant ; et
- des spécificités inhérentes à tout contrat de concession.

Ainsi, ce mémoire se propose de traiter de la gestion du renouvellement des immobilisations dans le cadre des entreprises concessionnaires de service public.

Le choix du sujet repose sur deux constats :

- d'une part, l'existence de peu de références internationales spécifiques aux comptabilités des entreprises concessionnaires, tant la notion de « service public » semble, à priori, exclusivement hexagonale. Les entreprises manquent ainsi de lignes directrices pour anticiper ce que peut leur réserver l'avenir dans un contexte de mondialisation accrue.
- d'autre part, les travaux du Conseil National de la Comptabilité n'étant pas encore achevés, le cadre réglementaire comptable et fiscal des concessions au Maroc apparaît à l'évidence incomplet et non adapté aux concessions, avec toutes leurs particularités. Qu'il s'agisse du maintien du potentiel de production des ouvrages du domaine concédé ou de la récupération des capitaux investis, toutes les spécificités du contrat de concession ont des conséquences en matière de suivi et de renouvellement des ouvrages par le concessionnaire.

Compte tenu de ces constats, la rédaction de ce mémoire présente les intérêts suivants:

- du point de vue des entreprises concessionnaires marocaines : de pouvoir disposer d'une synthèse permettant de connaître le cadre juridique des concessions et de suivre les pratiques et méthodes comptables des entreprises étrangères, en matière de renouvellement des immobilisations ;
- Pour les investisseurs, qu'ils soient actionnaires ou bailleurs de fonds, non spécialisés dans la problématique comptable des entreprises concessionnaires : de prendre connaissance des traitements particuliers de celles-ci, et accessoirement, de pouvoir juger du caractère prudent ou opportuniste des pratiques comptables des entreprises financées ;

- Pour les pouvoirs publics : de connaître les spécificités des méthodes comptables et fiscales marocaines, et d'analyser les dérives de performances dues à des méthodes particulières, éventuellement ;
- Pour les experts comptables et réviseurs enfin, se voyant confier une mission auprès d'une entreprise concessionnaire marocaine : de participer à l'élargissement de leurs références en vue d'orienter leurs travaux sur les domaines significatifs et porteurs de risques ; tout en leur évitant un investissement important sur un secteur d'activité certes économiquement significatif, mais encore relativement limité en nombre d'entité.

■ **Objectifs du mémoire et annonce du plan**

Traiter de la gestion des immobilisations et des investissements au niveau d'une concession de service public revient indirectement à traiter du renouvellement des immobilisations du domaine concédé, puisque tous les investissements et les immobilisations de la concession doivent permettre d'assurer la qualité et la continuité du service public et être retournées à l'autorité concédante en bon état de fonctionnement en fin de contrat. De plus, cette obligation, née des cahiers des charges afférents aux concessions de service public, relative à la remise de tous les biens du domaine concédé au concédant en bon état de fonctionnement, implique de facto un suivi et un contrôle des investissements et des renouvellements par l'autorité concédante.

Ainsi, l'objectif du sujet est, en premier lieu, de mettre en relief la notion de concession de service public, son cadre juridique actuel et ses spécificités propres afin d'en analyser les conséquences en matière de suivi et de renouvellement des ouvrages par le concessionnaire.

Nous montrerons que pour s'assurer qu'il remplit correctement ses obligations vis-à-vis du concédant, le concessionnaire doit disposer d'informations très précises sur le parc d'ouvrages et être en mesure d'établir les distinctions nécessaires entre les différentes immobilisations du domaine concédé (premières mises en service et investissements de remplacement, les grosses réparations et les immobilisations, les biens suivant leur sort en fin de contrat…).

Pour chacune de ces distinctions, nous rappellerons quels traitements comptables et fiscaux nous semblent pertinents.

Par ailleurs, nous analyserons également les difficultés qui peuvent se poser au concessionnaire pour déterminer des données aussi fondamentales que la valeur d'entrée d'un bien dans la concession, ou encore sa durée de vie lorsqu'il s'agit d'ouvrages en service depuis plusieurs années et pour lesquels les informations comptables sont limitées, ou tout simplement lorsque ces ouvrages n'ont pas été mis en service par le concessionnaire mais apportés gratuitement par le concédant.

L'objectif du sujet est, en second lieu, de reprendre l'ensemble des traitements possibles pour maintenir le potentiel des ouvrages (provisions, amortissements, etc.) et donner pour chacun d'eux les conditions et modalités comptables et fiscales de constitution en cours de concession. Il s'agira dans ce cadre de montrer comment le concessionnaire peut se donner les moyens d'assurer le renouvellement des biens. Nous aborderons également les cas où les provisions ont été constituées en l'absence d'une politique de renouvellement et de remise en état fiable.

Enfin, nous traiterons des cas particuliers que sont les concessions déficitaires ou celles qui arrivent à leur terme. Dans ces deux cas, le concessionnaire souhaitera avant tout s'assurer de la récupération de ses capitaux investis et sera tenté de différer certains travaux ou du moins certaines provisions.

■ Limites du sujet

Le présent travail ne peut prétendre à l'exhaustivité puisque l'étude des particularités des concessions est un domaine très vaste ne pouvant être abordé dans son ensemble. C'est dans ce sens que les traitements fiscaux retenus ne concernent que l'impôt sur les sociétés. De plus, notre mémoire n'a pas pour vocation d'apporter des solutions définitives et absolues au problème de la gestion du renouvellement des immobilisations.

Ainsi, notre travail de recherche vise à contribuer modestement à l'enrichissement de la doctrine comptable marocaine en matière de renouvellement des immobilisations au sein des concessions de service public. L'ensemble, au service de la normalisation des pratiques comptables et fiscales des entreprises concessionnaires.

C'est dans cette optique que nous présentons ce travail de recherche. Il s'agit certes d'un travail de synthèse de l'information comptable, juridique, fiscale et technique, mais également d'un travail de critique et d'analyse des pratiques des concessions de service public. C'est surtout un travail de praticien que nous proposons, puisque nous nous basons sur l'expérience professionnelle personnelle dans l'audit des secteurs de production et de distribution de l'énergie électrique et des autoroutes au sein du cabinet dans lequel nous exercions. La transposition de ces traitements comptables et fiscaux à d'autres concessions de service public (eau potable, assainissement…) nécessitera, éventuellement, le recours à de légères adaptations qui ne modifient en rien le cadre général retenu pour la traduction comptable des droits et obligations nés du contrat de concession et liés au traitement du renouvellement des immobilisations du domaine concédé.

PREMIERE PARTIE : LES CARACTERISTIQUES DES CONCESSIONS DE SERVICE PUBLIC ET LEURS CONSEQUENCES SUR LE RENOUVELLEMENT DES IMMOBILISATIONS

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Compte tenu des spécificités des concessions de service public, la première partie de ce mémoire est consacrée à la notion de concession de service public, son cadre juridique actuel et ses spécificités propres afin d'en analyser les conséquences en matière de suivi et de renouvellement des ouvrages par le concessionnaire.

Ainsi, le premier chapitre sera consacré à dessiner les contours de la gestion déléguée des services publics, en précisant :

- dans un premier temps la notion de service public, et les différents modes de gestion de service public afin de nous permettre de différencier le contrat de concession des autres contrats voisins tels que la régie, l'affermage, la gérance et le marché d'entreprise de travaux publics ;
- dans un deuxième temps, les particularités liées à l'environnement juridique dans lequel évolue la gestion déléguée des services publics en général, et les concessions en particulier.

Le deuxième chapitre sera quant lui consacré à la mise en relief de l'une des principales caractéristiques des concessions de service public, à savoir le renouvellement, la gestion et le suivi des immobilisations.

En effet, nous mettrons en évidence l'importance du fichier des immobilisations, comme moyen d'identification des ouvrages de la concession et d'appréciation de leur durée de vie. Nous nous pencherons par la suite sur les spécificités du renouvellement des immobilisations en concession.

La seconde section de ce chapitre sera quant à elle dédiée aux immobilisations et à leur suivi pratique. Nous analyserons successivement la problématique et les moyens de maintien du potentiel de production (entretien-réparation, dépenses d'amélioration, dépenses de remplacement,…), ainsi que les différentes distinctions à opérer dans les immobilisations du concessionnaire, en précisant les traitements comptables et fiscaux (en matière d'Impôts sur les sociétés) y afférents. Enfin, nous aborderons le point relatif à la nécessité de bien évaluer le coût d'entrée des biens dans la concession et les conséquences qui en découlent.

Au niveau du troisième chapitre, nous nous intéresserons au rôle de l'Expert-Comptable et de l'ETIC dans les concessions de service public, avant d'entamer la deuxième partie du mémoire qui sera réservée à la gestion du renouvellement proprement dite.

CHAPITRE PREMIER : LES FONDAMENTAUX DES CONCESSIONS DE SERVICE PUBLIC AU MAROC

La pratique de la gestion déléguée des services publics n'est pas une inconnue de l'histoire du Maroc. Le recours à l'entreprise privée pour la réalisation, le financement et la gestion des équipements des villes comme complément des interventions de l'Etat, est en effet une pratique très ancienne. Ses origines remontent à l'année 1914, date à laquelle a été créée une société anonyme de droit marocain, dite « Société Marocaine de Distribution d'Eau, de Gaz et d'Electricité » (SMD). La SMD devenue par la suite ELYO, a gardé la concession du complexe hydraulique de l'Oum Er-rbiaa jusqu'en 2000, date à laquelle le Ministère de l'Equipement l'a confié à la société SEOER (Société des Eaux de l'Oum Er rbia) pour une durée de 30 ans. Par la suite, plusieurs autres contrats de concession, d'application récente, ont été conclus. Il s'agit notamment du contrat de concession signé avec la Lyonnaise des Eaux à Casablanca en 1997, suivi de celui avec le Consortium ABB et CMS Energy, donnant naissance à la Centrale Thermique de Jorf Lasfar. Par ailleurs, d'autres villes ont suivi cet exemple comme Rabat (Redal en 1999), Tanger et Tétouan (Amendis en 2002), ou encore Casablanca avec la conclusion en 2004 d'un contrat de concession du transport urbain (M'dina-bus).

Si les premiers contrats comportaient certaines lacunes aussi bien sur le plan juridique que fiscal, les plus récents ont évolué en bénéficiant de certaines mesures d'encouragement à ce nouveau mode de gestion. Des mises à jour sont introduites dans le système de tarification, ou encore dans le type de contrôle… Mais l'absence de cadres juridique, comptable et fiscal constitue un facteur d'insécurité aussi bien pour les investisseurs que pour l'Etat concédant.

Ainsi, le premier chapitre sera consacré à dessiner les contours de la gestion déléguée des services publics, en précisant :

- dans un premier temps la notion de service public, et les différents modes de gestion de service public afin de nous permettre de différencier le contrat de concession des autres contrats voisins tels que la régie, l'affermage, la gérance et le marché d'entreprise de travaux publics ;
- dans un deuxième temps, les particularités liées à l'environnement juridique dans lequel évolue la gestion déléguée des services publics en général, et les concessions en particulier.

SECTION I : LA CONCESSION DE SERVICE PUBLIC

A - La notion de service public

L'idée de service public repose sur le fait que certaines activités sociales doivent échapper, en fonction de la nature des objectifs et intérêts qu'elles mettent en jeu, à l'application de la logique marchande et à la recherche du profit, pour être gérées selon des critères spécifiques permettant un accès de tous à certains biens et services et concourant ainsi à l'équilibre et à la cohésion économiques, sociales et culturelles de la société.

Les services publics permettent donc de prendre en compte des phénomènes que le marché ignore, tels la gestion du long terme, les investissements lourds, pas forcément immédiatement rentables, la préservation d'un bien rare ou précieux, ainsi que la gestion de l'espace.

Ainsi, il y a service public si une collectivité (locale, régionale, nationale) estime qu'à un moment donné et dans son ère de responsabilité, un bien ou un service essentiel pour tous (existant ou nouveau) ne peut être réalisé de façon qu'elle juge satisfaisante uniquement par le marché. Ce caractère essentiel peut résulter soit d'un intérêt stratégique commun, soit d'une nécessité de solidarité ou d'équité.

D'une manière générale, les services publics peuvent être définis comme étant « une activité ou une prestation de service qui vise la satisfaction des besoins quotidiens locaux ayant un caractère public ».

Ils constituent en particulier l'un des paramètres les plus concrets pour mesurer le niveau de vie dans un pays donné. Bien plus, le calibre du service tant en qualité qu'en étendue, offert aux entreprises et aux particuliers, fait partie de l'infrastructure dont dépend le progrès économique et social.

Par ailleurs, le service public peut être entendu comme un instrument :

- de cohésion sociale ;
- d'emploi (l'Office Chérifien de Phosphates est le premier employeur du pays avec plus de 20 000 postes) ;
- d'exercice de la souveraineté de l'Etat (contre pouvoir au marché).

Les services publics sont créés par les assemblées délibérantes en vertu d'une disposition législative expresse qui figure aussi bien dans la charte provinciale de 1963 que dans la charte communale de 1976.

Ces dispositions législatives ont été confirmées par la Chambre constitutionnelle de la Cour Suprême dans sa décision n°196 du 16 mai 1986.

En effet, l'article 63 de la Charte provinciale de 1963 dispose que l'assemblée provinciale ou préfectorale délibère notamment sur les questions de « …la concession, l'affermage, la gérance et autres formes de gestion des services publics préfectoraux ou provinciaux ».

L'article 30 de la Charte communale de 1976 dispose, quant à lui, que le conseil communal « décide de la création et de l'organisation de services publics communaux et de leur gestion, par voie de régie directe ou de régie autonome, soit par concession ».

Ainsi, l'organisation et la gestion des services publics locaux par les collectivités décentralisées sont susceptibles de revêtir diverses formes notamment la régie directe, la permission de voirie et la régie autonome qui présentent quelques avantages, certes, mais dont le fonctionnement se heurte à un certain nombre de problèmes entravant leur efficacité et efficience.

Par ailleurs, le service public est régit par trois principes fondamentaux auxquels échappent les entreprises privées :

1- Le principe de continuité :

Le service public répond à la satisfaction d'intérêts vitaux pour la collectivité. Il devrait être assuré sans interruption ni défaillance, y compris en situation imprévisible, à l'exception des cas de force majeure. Toute interruption étant contraire au principe même de service public ;

2- Le principe d'égalité :

Il s'agit du principe consacré par la Constitution du Royaume permettant à tous les citoyens d'accéder au service public selon les mêmes conditions de droit. L'application de ce principe interdit toute discrimination entre usagers. Cette non-discrimination trouve également son fondement dans l'égalité de participation aux charges du service.

3- Le principe de mutabilité :

Egalement appelé « principe d'adaptation », le principe de mutabilité requière des modifications du service public tant par la collectivité que par l'exploitant, dans la mesure où les conditions d'exploitation ou de satisfaction des usagers l'exigent. De ce fait, le service public doit s'adapter aux évolutions des besoins collectifs afin de répondre à l'objectif de satisfaction des usagers et aux nouvelles technologies.

La notion de service public a également engendré une distinction fondamentale entre les services publics administratifs et les services publics à caractère industriel et commercial. En effet, seuls ces derniers, en raison de leur caractère économique correspondant à une activité marchande, sont délégables et peuvent être assurés par une personne privée délégataire, avec qualité et efficacité. En outre, le service public administratif appartient aux services non marchands desquels la collectivité publique ne peut se désengager, tel l'Etat Civil, la Police, les écoles…

Les services publics à caractère industriel et commercial se caractérisent par le recours aux règles fondamentales du droit public pour leur organisation et l'application des règles de droit privé pour leur fonctionnement.

B - La concession et ses notions voisines

La satisfaction de la demande sociale de plus en plus accrue en raison d'un rythme exponentiel de la croissance urbaine alimentée par un flux toujours important de migration rurale, d'urbanisation sans cesse incontrôlée et de détérioration de la qualité des prestations de services en électricité, eau et assainissement, a amené les pouvoirs publics et les élus à recourir au secteur privé pour parer à une situation devenue particulièrement difficile. D'ailleurs, dans beaucoup de pays, la possibilité de gestion par des entreprises privées est devenue l'une des originalités des services publics. Il y a ainsi toute une série de modes de gestion parmi lesquels les responsables locaux peuvent choisir. Ces modes de gestion qui impliquent en conséquence à la fois la responsabilité publique et la responsabilité privée sont l'un des traits saillants de l'évolution actuelle.

En effet, les services publics locaux sont partagés entre deux logiques contradictoires : la logique de service public et la logique de l'initiative privée. Or, la cohabitation de ces deux dernières n'est pas chose aisée, apparaissant clairement au niveau des problèmes qui découlent du fonctionnement des modes de gestion.

On peut distinguer globalement deux grandes catégories de modes de gestion : la gestion directe et la gestion déléguée.

1- La gestion directe :

La gestion directe est un mode de gestion dans lequel la collectivité locale gère directement le service dans un cadre qui lui est offert par la réglementation publique et cet ensemble de mode de gestion est connu généralement sous le nom de régie.

La régie est définie comme un acte unilatéral par lequel une collectivité confie à un régisseur l'exploitation d'un service public, moyennant une rémunération. A la différence de la gérance, véritable mandat, détaillée infra, la collectivité assure l'établissement du service, et éventuellement la responsabilité de la gestion.

Au niveau de la gestion directe, nous pouvons distinguer trois types de régies :

a- La régie simple :

La régie simple est la prise en charge directe par une collectivité publique et sur ses propres moyens matériels et financiers d'une activité de service public. Par conséquent, la régie directe n'a pas habituellement une personnalité morale propre et distincte de celle de la collectivité de rattachement. Il existe cependant une sorte de « personnalité de faire » de la régie en matière de passation des contrats, de recrutement du personnel, de politique administrative. Cela signifie que la régie, n'étant pas un sujet de droit distinct, bénéficie d'une certaine autonomie d'action à l'égard de la collectivité de rattachement.

b- La régie autonome ou dotée de l'autonomie financière :

Celle-ci ne se distingue pas juridiquement des collectivités sous l'autorité desquelles elle est placée. Elle ne bénéficie pas en effet de la personnalité morale, mais dispose d'un budget annexe et d'organes de gestion distincts. Cependant, la régie autonome n'est pas, semble-t-il, utilisée au Maroc en raison de la faveur dont bénéficie la régie directe et aussi la relative lourdeur qu'implique la création et la mise en place de ce procédé de gestion.

c- La régie dotée de l'autonomie financière et de la personnalité morale :

Cette régie autonome est une personne morale de droit public dotée d'organes de gestion propres. Ces organes sont un conseil d'administration composé de deux tiers de représentants de la ou des collectivités concernées et d'un tiers de représentants des administrations de l'Etat. Le directeur de la régie est cependant nommé par décret sur proposition du Ministre de l'Intérieur.

2- La gestion déléguée :

Il s'agit en réalité de toute gestion de service public assurée par une personne morale autre que la collectivité organisatrice ou l'établissement public créé par elle à cet effet. Le délégataire est généralement une personne de droit privé mais ne l'est pas systématiquement.

Au niveau de la gestion déléguée, nous distinguons entre la régie intéressée, l'affermage, la gérance, le marché d'entreprise de travaux publics et la concession.

a- La régie intéressée :

Dans ce mode de gestion, c'est l'administration ou une personne publique qui fait fonctionner le service à l'aide d'une direction qu'elle a recrutée. Le régisseur reçoit le service public « clefs en main » et il ne le gère pas réellement à ses risques et périls, mais il est intéressé financièrement au résultat de cette activité.

b- L'affermage :

Il s'agit du mécanisme par lequel l'autorité délégante confie à un délégataire dit « fermier » le soin d'exploiter à ses risques et périls un équipement déjà construit en se rémunérant auprès des usagers. Les critères essentiels de ce contrat sont donc en général :

- *un équipement déjà construit* : les biens qui sont financés par l'autorité délégante sont intégrés dans son patrimoine. Les biens financés par le fermier reviennent au déléguant à l'expiration du contrat ;
- *un droit de l'autorité délégante sur une partie de la rémunération perçue* : une partie de la rémunération perçue est reversée à l'autorité délégante pour lui permettre d'amortir les investissements qu'elle a financés ;

- *des durées de contrat moins longues que pour les concessions* : le fermier ne peut prétendre à des durées importantes pour amortir les investissements effectués dans la mesure où ils sont pris en charge par l'autorité délégante.

c- La gérance :

La gérance est un autre mode particulier de gestion déléguée mentionnée explicitement par la charte communale de 1976 et la charte provinciale de 1963. C'est un mode de gestion très voisin de la régie intéressée. La différence entre les deux modes de gestion réside dans l'absence d'intéressement au résultat. La rémunération versée par la collectivité est forfaitaire.

Comme dans la régie intéressée, les biens sont financés par la collectivité. Les biens dont le gérant assume la maîtrise d'ouvrage redeviennent propriété de la collectivité à la fin du contrat.

d- Le marché d'entreprise de travaux publics :

Le marché d'entreprise de travaux publics est une convention par laquelle une collectivité publique charge une entreprise d'exploiter un service pendant plusieurs années et de réaliser à ses frais les ouvrages nécessaires, appelés à lui revenir au terme du contrat. Il se distingue néanmoins de la concession par le fait que l'exploitant est rémunéré par un prix forfaitaire ou unitaire versé par la collectivité[1]. (CE, 11 décembre 1963, Ville de Colombes ; CE, 26 juillet 1985, S.A. Lyonnaise des eaux de l'éclairage)

Par ailleurs, le fait que les marchés d'entreprise de travaux publics soient soumis au code des marchés publics, ne leur confère pas la possibilité d'être rangés parmi les conventions de délégation de service public.

e- La concession :

La concession, qui a joué un rôle de premier plan dans la gestion des services publics depuis 1913 peut être définie comme étant « le contrat par lequel une collectivité publique (l'autorité concédante) confie à une personne morale ou physique (le concessionnaire), le soin d'exploiter un service public dans les conditions prévues dans un cahier des charges, à ses risques et périls, pour une durée, moyennant la perception d'une rémunération versée par les usagers du service[2]».

Cette définition est proche de celle qui a été retenue par Blondeau pour qui la concession est « l'acte par lequel un particulier s'engage, à assurer, à ses frais, risques et périls, le fonctionnement d'un service public moyennant une rémunération consistant normalement

[1] Ce qui ne signifie pas que le service soit nécessairement gratuit pour l'usager. La collectivité peut conserver en propre la perception des redevances pour services rendus.

[2] Définition donnée par Michel Rousset, Driss Basri, Ahmed Belhaj et Jean Garagnon dans leur ouvrage « Droit Administratif Marocain ».

dans les profits qu'il tirera de l'exploitation du service, généralement des taxes qu'il reçoit l'autorisation de percevoir sur les usagers du service[3]».

Pour sa part, André de Laubadère définit la concession de service public comme « un mode de gestion d'un service industriel ou commercial selon lequel (Etat ou collectivité territoriale), appelé « concédant », confie par une convention, à un particulier, appelé « concessionnaire », le soin de faire fonctionner le service public en étant rémunéré au moyen de redevances payées au concessionnaire par les usagers du service[4]».

Les caractéristiques de cette institution, que fait apparaître la définition ci-dessus, sont les suivantes :

- en premier lieu, il convient de noter que l'objet de la convention est ici très particulier puisqu'il s'agit de faire fonctionner un service public ;
- d'un autre côté, le concessionnaire du service public est un particulier (généralement une société), qui n'acceptera de gérer ce service que s'il y trouve un intérêt. C'est pourquoi, la concession de service public ne porte, en principe, que sur un service public à caractère industriel ou commercial, défini comme étant une « activité dont l'exercice rend possible la réalisation de bénéfices, quel que soit le mode d'organisation de ce service, et alors même qu'en fait de tels bénéfices ne sauraient être réalisés, soit pour des raisons d'ordre économique, soit par suite de la renonciation volontaire de la collectivité publique intéressée[5]».

Par ailleurs, le droit français ne définit pas les concessions de manière précise. En fait, les concessions sont assimilées à des accords entre une autorité publique d'une part et une entité indépendante d'autre part, à laquelle est confiée l'exécution d'activités relevant de la compétence de cette autorité publique et sous son contrôle.

L'analyse de ces définitions ainsi que certains éclaircissements contenus à ce sujet dans certaines directives européennes, notamment :

- la directive n°77/62 relative aux marchés publics imposant le respect du principe de non-discrimination ;
- la directive n°99/531 sur les marchés spécifiques à l'énergie, l'eau, le transport et les télécommunications et qui met à la charge des entreprises bénéficiant de l'exclusivité de respecter les règles de mise en concurrence ;
- la directive n°92/50 relative à la passation des marchés publics de services,

permet de faire ressortir les principaux critères qualificatifs de concession et leur interprétation par rapport aux dispositions du droit marocain. A cet effet, nous retenons :

- une relation contractuelle entre une personne de droit public et une personne, généralement de droit privé, basée sur un contrat et non sur un acte unilatéral ;

---

[3] Définition donnée par Blondeau, in la Concession de service public, thèse, Grenoble, 1929, p.54.

[4] André de Laubadère, Droit public économique, éd. Dalloz, 3e éd., Paris, 1979, p.412.

[5] G. Monsarrat, Concessions des communes et des syndicats de communes, Paris, Publications administratives, août 1948, p.14.

- l'exclusivité d'exploitation confiée au concessionnaire mettant en échec le principe constitutionnel de la liberté d'entreprendre ;
- l'obligation pour le concessionnaire de satisfaire un service d'ordre public et ses conséquences ;
- la prise en charge exclusive par le concessionnaire du risque lié à l'exploitation du service public ;
- la durée déterminée, relativement longue du contrat, mettant à la charge du concessionnaire privé la rentabilisation de ses investissements durant cette période ;
- la perception directe par le concessionnaire des redevances sur les usagers du service.

En somme, c'est le jeu de la conciliation de ces données (caractère de service public de l'activité assurée et le caractère de personne privée du concessionnaire) qui va commander le régime juridique de la concession de service public.

Par conséquent, l'élément contractuel se combine avec un élément de puissance publique à raison même de la nature spéciale des services que le concessionnaire s'engage à assurer.

SECTION II : LE CADRE JURIDIQUE ACTUEL DES CONTRATS DE CONCESSION

A - Les aspects juridiques du contrat de gestion déléguée

C'est sans doute le juriste Hauriou[6] qui eut le mérite de souligner le caractère complexe de la concession. L'acte de concession, sous une apparente unité, s'avère en réalité « un acte mixte » contenant à la fois, et juxtaposées, des clauses contractuelles et des clauses réglementaires.

En effet, la concession est un contrat qui revêt plusieurs caractères :

- *contrat administratif* : l'objet de la concession est l'exploitation d'un service public. Elle implique la participation directe du concessionnaire à l'exécution d'un service public. C'est la raison pour laquelle elle constitue un contrat administratif ;
- *contrat mixte* : la concession est un acte mixte : mi-contractuel et mi-réglementaire. Les droits patrimoniaux du concessionnaire, y compris la durée de la concession, sont de nature contractuelle. Les obligations du concessionnaire, en ce qui concerne le fonctionnement de service public ont une nature réglementaire et sont énoncés dans le cahier des charges, qui lui, est imposé par l'autorité concédante ;
- *contrat intuitu personae* : qui permet à l'autorité concédante de négocier et de choisir librement le concessionnaire même si les procédures de passation du contrat doivent nécessiter une procédure spécifique dans le choix du délégataire.

C'est donc par la voie d'un acte bilatéral, sous forme de convention, que la collectivité publique concédante, après avoir choisi son concessionnaire, lui confie la concession.

Cette convention, qui constitue l'acte de concession, est accompagnée d'un cahier des charges, document dans lequel sont stipulés notamment la durée de la concession, le tarif des redevances, les droits et obligations des deux parties, les règles générales d'organisation et de fonctionnement du service public concédé. (Cf. annexe 1).

Les clauses contractuelles concernent les avantages matériels et financiers consentis au concessionnaire ainsi que les garanties qui lui sont reconnues ; en revanche, l'aspect réglementaire recouvre tout ce qui touche l'organisation et le fonctionnement du secteur public que l'Autorité concédante doit pouvoir, à tout instant, modifier et ce, conformément au principe de l'adaptation du service aux besoins du public.

Par ailleurs, toutes les concessions sont soumises à des règles générales communes ayant trait en particulier à :

- la conclusion et l'approbation de la convention de concession ;
- la situation du personnel de l'entreprise ;

[6] Cf. Marcel Waline, Traité élémentaire de Droit Administratif, 5e édition, Librairie du Recueil Sirey, 1950, p.370.

- les obligations et droits du concessionnaire ;
- la modification en cours d'exécution des conditions de la convention de concession ;
- la cession de la concession ;
- le pouvoir de contrôle de l'Administration concédante sur l'exécution du service public concédé ; cette dernière ne pouvant s'en désintéresser.

Néanmoins, c'est sans aucun doute sur le terrain financier qu'il faut chercher la caractéristique essentielle de la concession de service public, car c'est là que se révèle l'autonomie de l'exploitation, dont l'aléa échoit à un entrepreneur privé, à sa charge ou à son profit.

On admet en général que l'équilibre financier des services concédés est à la charge du concessionnaire chargé de la gestion, et c'est en effet à lui de supporter le risque de l'entreprise.

Toutefois, dans tout contrat de concession, on trouve impliqué un calcul d'équivalence entre ce qui est accordé au concessionnaire et ce qui est exigé de lui. En tout état de cause, la collectivité locale est généralement plus ou moins solidaire du sort financier du concessionnaire, dont elle ne saurait, au demeurant, se désintéresser.

Mais, en l'absence d'une large pratique de la gestion déléguée, d'une jurisprudence constante et d'une construction doctrinale assez fournie en la matière, le régime juridique de la gestion déléguée découle en l'état actuel des seuls contrats l'ayant consacré. Et c'est à partir de l'analyse des stipulations contractuelles précisément que nous serons en mesure de déceler les règles essentielles du régime juridique de la gestion déléguée, qui dénotent une différence de degré avec le régime de la concession de service public.

1- Le mode de passation des conventions de gestion déléguée :

Le mode de passation des conventions de gestion déléguée, n'obéit pas à des règles précises préétablies. La nouvelle réglementation des marchés publics[7], bien qu'étant postérieure à l'apparition de la gestion déléguée, se borne à exclure expressément de son champ d'application les contrats de concession de service public, et elle garde le silence quant aux conventions de gestion déléguée. Ce silence pourrait être compris comme une volonté de faire prévaloir une liberté totale de passation, qui suppose un lien particulier d'intuitu personae entre l'autorité délégante et le délégataire. La collectivité publique va ainsi bénéficier d'une grande latitude pour choisir directement l'opérateur privé avec qui elle va conclure, en dehors de règles contraignantes en la matière. En tant que responsable du service public, il est tout à fait normal qu'elle ne confiera le service qu'à un organisme dont elle connaît parfaitement l'expérience ainsi que les potentialités techniques et les possibilités financières, et en qui elle a une totale confiance pour assurer le service. C'est suivant cette procédure que la communauté urbaine de Casablanca et la Wilaya de Rabat-Salé ont conclu leurs conventions respectives.

[7] Article 2, décret n°2-98-482 du 30 décembre 1998 fixant les conditions et les formes de passation des marchés de l'Etat, ainsi que certaines dispositions relatives à leur contrôle et à leur gestion, B.O. n° 4654 du 7 janvier 1999, p.4.

D'autre part, la réalité révèle une autre pratique qui s'écarte du procédé du libre choix du délégataire par l'autorité délégante. Les collectivités locales tentées par le recours à la gestion déléguée, semblent s'orienter de plus en plus, sous la pression des élus locaux, vers le procédé de l'appel d'offre, afin de garantir la transparence et la concurrence, de nature à préserver les deniers publics. Tel est le cas de la Communauté de Tétouan pour la distribution de l'eau potable et de l'électricité et le service de l'assainissement.

Enfin, nous avons relevé l'existence de contrats directs entre des collectivités publiques et plusieurs postulants, dans le cadre des discussions qu'entreprend la Communauté urbaine de Casablanca avec des sociétés étrangères pour la gestion déléguée de la collecte et du traitement des ordures ménagères.

Il apparaît donc, qu'au stade actuel de la gestion déléguée, il est difficile de mettre les principes qui réglementent la passation des conventions. Il apparaît ainsi que l'on soit encore dans la « phase d'essai » et il importe de patienter quelques temps avant que ne se dégagent de la pratique, les règles générales applicables au mode de passation de ces conventions.

2- Les obligations du délégataire :

Il s'agit des obligations découlant de tout contrat administratif. Le délégataire est tenu par les mêmes obligations qui s'imposent aux cocontractants de personnes publiques. Cependant, certaines de ses obligations présentent un caractère particulier en raison des spécificités de la gestion déléguée.

En effet, l'exécution des services publics obéit d'une manière générale à des modalités strictes définies par les cahiers des charges, qui font partie intégrante du contrat de gestion déléguée. Ces modalités concernent toutes les actions relatives à l'objet de la gestion déléguée, et devant être menées par le délégataire, aussi bien pour assurer la sécurité d'approvisionnement, l'amélioration de la qualité de service ainsi que les rendements des réseaux.

La principale obligation du délégataire consiste dans la gestion et l'exploitation du service à titre personnel, à ses risques et périls, pendant toute la durée du contrat de délégation. Cette exploitation doit se faire dans le respect des principes généraux propres au fonctionnement des services publics, à savoir le fonctionnement permanent, continu et régulier, l'adaptabilité en fonction des nouvelles exigences de l'intérêt général, l'égalité d'accès et de traitement des usagers… En vue de mener à bien cette exploitation, le délégataire doit (sous sa responsabilité et à son initiative) réaliser tous les travaux nécessaires à la bonne gestion du service et en supporter personnellement les dépenses correspondantes.

Le délégataire est soumis d'autre part à des obligations financières. Il est tenu de verser à l'autorité délégante une redevance lors du transfert du droit de jouissance ou annuelle en contrepartie de l'exploitation des services. Les services délégués sont rémunérateurs, leur exploitation dégage donc nécessairement des bénéfices, sinon ils n'auraient aucun attrait sur le délégataire, société privée motivée principalement par la recherche du profit. Il est donc normal que ces bénéfices ne reviennent pas au seul délégataire, mais qu'une partie soit reversée à l'autorité délégante sous forme de redevance.

Le non-respect de ces obligations, engage la responsabilité du délégataire pour tout préjudice ou dommage causé de ce fait à des tiers. Son manquement l'expose également à des sanctions

qui lui sont appliquées de plein droit par l'autorité délégante. Ces sanctions sont très variées et peuvent consister en de simples pénalités dont le montant est prévu par le contrat de gestion déléguée, soit en cas de manquements graves en une mise en demeure ou une injonction suivie éventuellement si elle reste sans effet, d'une mise sous séquestre de la convention ou d'une substitution d'une entreprise au délégataire défaillant, soit enfin, en cas de faute d'une particulière gravité, en la déchéance du délégataire.

3- Les pouvoirs de l'autorité délégante :

La gestion déléguée n'a pas pour effet l'abandon des services publics délégués, ou leur transfert définitif au délégataire. Les services publics quand bien même leur gestion est déléguée, demeurent dans le giron de la collectivité, leur exploitation s'effectuant sous l'autorité de celle-ci. Ils continuent de relever directement de la collectivité publique qui conserve à leur égard un rôle important. Sans ce lien, on assisterait à la fin du service public, car celui-ci est justement caractérisé fondamentalement par la volonté manifeste des autorités publiques d'assurer elles-mêmes directement, ou de faire assurer par l'intermédiaire d'une personne privée, une activité d'intérêt général suivant un régime spécial. Cette présence continue de l'autorité concédante dans les services publics délégués, apparaît à travers l'emprise qu'elle exerce sur ces services, qui en est la marque principale, et qui se traduit en fait par les pouvoirs prépondérants qui lui sont reconnus dans l'exécution du contrat de gestion déléguée. Ces pouvoirs dénotent l'existence d'un contrôle renforcé de la collectivité publique, lequel établit une différence entre la concession et la gestion déléguée. Le délégataire ne dispose dans le cadre fixé par les stipulations contractuelles que d'une faible marge de manœuvre, qui peut être à tout moment réduite encore plus, par l'autorité délégante en sa qualité de responsable des services publics. L'autorité délégante dispose à cet égard de larges prérogatives, lui donnant un droit de contrôle et un droit de révision unilatéral de certaines clauses contractuelles.

4- La fin de la gestion déléguée :

La convention de gestion déléguée prend fin, ou bien normalement à la fin du contrat, ou bien de manière anticipée.

Lorsque le contrat arrive à l'échéance fixée, il cesse de produire ses effets, et les deux parties se trouvent alors déliées de leurs obligations réciproques.

Ce contrat peut également finir avant l'expiration de la durée convenue par les parties. Plusieurs causes sont à l'origine de cet achèvement prématuré des relations contractuelles :

- Tout d'abord, en vertu du principe de l'autonomie de la volonté, les parties, par leur commun accord, sont en mesure de mettre fin de manière anticipée au contrat ;
- Ensuite, l'autorité délégante est en droit de racheter la gestion, après un délai minimum fixé par accord des parties, à charge pour elle d'indemniser le délégataire. Tel est le cas notamment du Contrat de fourniture d'énergie électrique conclu entre l'ONE et le Consortium Etranger ABB et CMS Energy, qui prévoit dans son article 11.2 que « *A dater du 15ème anniversaire de la Mise en Place du Financement, l'ONE pourra, à tout moment et discrétionnairement résilier le présent contrat si les circonstances*

économiques imprévues l'exigent, sans que l'Entrepreneur ne puisse contester le bien-fondé de cette décision. Dans cette hypothèse, l'ONE paiera à l'Entrepreneur le Montant de résiliation… » ;

- Enfin, la fin du contrat peut intervenir par la déchéance prononcée par l'autorité délégante pour sanctionner les fautes graves commises par le délégataire.

Mais, demeurent deux questions essentielles : ce qu'il adviendra des services publics délégués à la fin de la gestion déléguée et ce que sera le sort à l'issu du contrat des biens apportés par le délégataire.

La réponse à ces deux interrogations est largement déterminée par les impératifs nés du respect du principe de continuité des services publics.

En effet, en fin de contrat, les services dont la gestion a été déléguée, ne perdent pas pour autant leur caractère de services publics assurant des activités d'intérêt général, « fin du contrat ne signifie pas fin du service ». L'autorité délégante est tenue donc de tout mettre en œuvre pour que les services intéressés poursuivent normalement leurs activités de manière régulière et continue. Ces services doivent fournir aux usagers les prestations en même quantité et qualité sans aucune interruption. Pour ce faire, l'autorité délégante peut reprendre elle-même en charge ses services publics au moyen de la régie ou confier leur exploitation à une autre entreprise privée au moyen de la gestion déléguée ou de tout autre moyen qu'elle jugera opportun, ou enfin reconduire la même entreprise délégataire. Dans ce dernier cas, il serait nécessaire de passer une nouvelle convention, soit dans les mêmes conditions que la précédente, soit dans des conditions nouvelles.

Dans tous les cas, et en vertu du principe de la continuité du service public, la fin de la gestion déléguée entraîne une subrogation de l'autorité délégante aux droits et obligations du délégataire dont l'objet se rapporte directement à la gestion et à l'exploitation des services délégués. De même, l'autorité délégante doit reprendre l'ensemble du personnel employé par le délégataire, aux mêmes conditions fixées par les dispositions applicables aux personnes des entreprises œuvrant dans le même secteur.

Quant aux biens de la gestion déléguée, il faut distinguer les biens de retour et les biens de reprise (dont les définitions seront apportées dans le chapitre II). L'ensemble des biens de retour, même ceux acquis en cours de contrat, doit être retourné par le délégataire à l'autorité délégante, gratuitement et sans aucun frais, en état normal d'entretien et de fonctionnement. Il s'agit principalement des ouvrages et des installations nécessaires à l'infrastructure des services délégués, et qui font partie du domaine public de la collectivité délégante.

L'autorité délégante peut, si elle le désire, reprendre tout ou partie des biens de reprise et les stocks nécessaires à la marche normale et à l'exploitation des services délégués, sous réserve de verser une indemnité au délégataire. Ces biens concernent tous matériels et moyens d'exploitation affectés aux services délégués.

B - <u>Les limites du cadre juridique actuel</u>

Les pouvoirs publics, pris de court par la vitesse et l'étendue des processus de privatisation et de gestion déléguée, ont engagé la réflexion sur les modalités, les conditions et les procédures relatives aux nouvelles formes de partenariat public et/ou privé en matière de conception, de

financement, de réalisation et de gestion des infrastructures et des équipements publics. L'étude de diagnostic des conditions actuelles d'octroi et de suivi des concessions au Maroc, élaborée par le cabinet PricewaterhouseCoopers (PwC) avec le concours financier de la Banque Mondiale, a abouti à un ensemble de conclusions qui peuvent être résumées comme suit :

En effet, l'étude de diagnostic a révélé l'existence d'un certain nombre de points forts et faibles relatifs à la pratique actuelle des concessions au Maroc. Les principaux points forts identifiés sont :

- Une formule juridique bien installée ;
- Un certain développement du recours à l'appel d'offres international et du recours aux services de conseil extérieur ;
- Des stipulations contractuelles conformes aux standards internationaux ;
- Un cadre fiscal souvent adapté pour les projets les plus importants.

Par ailleurs, les principaux points faibles identifiés correspondent notamment à :

- Une absence de cadre juridique et fiscal dédié à la gestion déléguée ;
- Un cadre juridique parfois contraignant et éclaté (régime de la propriété domaniale notamment) ;
- Une transparence insuffisante pour l'octroi des contrats ;
- Une articulation incertaine entre concurrence et régulation ;
- Une grande lourdeur bureaucratique ;
- Une organisation institutionnelle inadaptée.

Devant cette insuffisance du cadre juridique, la Direction des Entreprises Publiques et de la Privatisation (DEPP) a préparé et déposé au Secrétariat Général du Gouvernement un projet de loi sur la gestion déléguée des services publics. En attendant que le projet soit voté au parlement, les opérateurs devront se contenter de l'application des principes généraux du droit des contrats administratifs, s'inspirer des expériences de pays plus avancés et surtout doubler de prudence lors de la rédaction et la négociation des contrats.

Ainsi, ledit projet de loi a pour objet :

- l'instauration d'un cadre général, souple et clair consacrant les principes de la transparence, de la concurrence et de l'égalité d'accès aux services publics et aux infrastructures ;
- la distinction entre les concessions relevant de l'Etat et celles relevant des Collectivités Locales.

Le projet de loi consacre les principes suivants :

- le respect des règles universellement admises en matière de transparence, de mise en concurrence ;

- le recours systématique à l'appel à la concurrence, sauf dans des cas exceptionnels fixés par le texte notamment, pour des raisons de défense nationale ou de sécurité publique lorsqu'il y a urgence à assurer la continuité du service public ou lorsque l'exploitation du service public concerné est réservée à une technologie spécifique ;
- la publicité.

Le projet de loi traite également de :

- la durée de la concession ;
- la nature des biens de reprise et de retour ;
- le calcul des droits d'entrée et des redevances versées par le concessionnaire ;
- la périodicité et les modes de contrôle ;
- la tarification, les conditions de modification des tarifs.
- la cession de la concession ;
- le rachat de la concession par le concédant ;
- la reprise du personnel ;
- les sanctions, ainsi que le principe et les modalités d'indemnisation du concessionnaire ;
- le recours à l'arbitrage international ;
- la création d'un conseil consultatif des concessions ;
- la création d'un organe de régulation indépendant, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Le projet de texte se propose aussi d'instituer des organes indépendants de suivi, de contrôle et de régulation, autant pour les projets d'Etat, que pour ceux des collectivités locales.

CHAPITRE DEUXIEME : LE RENOUVELLEMENT EST ISSU

DES CARACTERISTIQUES DE LA CONCESSION

Le contrat de concession, qui vient d'être examiné auparavant, et ses conséquences sur les droits et obligations du concessionnaire présente des particularités substantielles par rapport à une activité similaire exercée dans un cadre purement privé. Ledit contrat de concession met en évidence des obligations pour le concessionnaire dont principalement celle d'assurer la qualité et la continuité du service public, ainsi que la remise au concédant de tous les biens de la concession, en bon état de fonctionnement à la fin du contrat.

Le concessionnaire doit de ce fait, renouveler et maintenir en bon état de fonctionnement l'ensemble des biens nécessaires au service public. Il doit prendre les mesures qui lui permettent non seulement de maintenir le potentiel productif des biens concédés existants, mais en plus de s'assurer que ce potentiel réponde aux exigences de service public.

Cette obligation de maintien du potentiel productif des installations concédées est en règle générale traduite dans les contrats de concession ou leur cahier des charges. Tel est le cas notamment du Contrat de Concession de la production de l'Energie Electrique, conclue entre l'ONE et le Consortium privé ABB et CMS Energy, qui stipule expressément que : «*…l'Entrepreneur exploitera et maintiendra la Centrale Electrique, le Convoyeur de Charbon et le Matériel de Déchargement à ses seuls frais conformément aux dispositions des Contrats de projet…, et conformément à la Bonne Pratique Industrielle, aux codes et normes en vigueur à tout moment, et aux lois et Directives applicables.*»

De telles clauses sont relativement classiques et n'appellent pas de commentaires particuliers. En revanche, un second contrat de concession étudié, plus récent que le premier, est de ce point de vue plus original. Son cahier des charges est en effet plus précis en terme d'obligations de renouvellement puisqu'il impose « *le prélèvement sur les résultats de la somme nécessaire pour constituer un fonds de réserve suffisant permettant au concessionnaire de satisfaire à ses obligations et d'exécuter les travaux de parachèvement et d'amélioration* ».
Une clause aussi précise montre sans doute l'intérêt que porte chaque partie à ce problème de renouvellement et ses enjeux.

La seconde obligation qui est faite au concessionnaire est celle de remise au concédant de tous les biens en bon état de fonctionnement à la fin du contrat.
Si le concessionnaire a respecté sa première obligation de maintien du potentiel de production des ouvrages, il n'aura pas de difficultés à remettre des biens en bon état. Cette seconde obligation ne semble donc pas, en première analyse, concerner directement le cadre de cette étude. Pourtant, nous allons démontrer que les deux obligations ne peuvent parfois être dissociées.

L'intérêt donc du présent chapitre est de mettre en exergue le renouvellement, la gestion et le suivi des immobilisations comme l'une des principales caractéristiques des concessions de service public.

En effet, nous commencerons par mettre en évidence l'importance du fichier des immobilisations, comme moyen d'identification des ouvrages de la concession et d'appréciation de leur durée de vie. Nous nous pencherons par la suite sur les spécificités du renouvellement des immobilisations en concession.

La seconde section de ce chapitre sera quant à elle dédiée aux immobilisations et à leur suivi pratique. Nous analyserons successivement la problématique et les moyens de maintien du potentiel de production (entretien-réparation, dépenses d'amélioration, dépenses de remplacement,…), ainsi que les différentes distinctions à opérer dans les immobilisations du concessionnaire, en précisant les traitements comptables et fiscaux (en matière d'Impôts sur les sociétés) y afférents. Enfin, nous aborderons le point relatif à la nécessité de bien évaluer le coût d'entrée des biens dans la concession et les conséquences qui en découlent.

SECTION I : RENOUVELLEMENT ET GESTION DES IMMOBILISATIONS

La concession, par définition, est accordée pour une durée limitée, pouvant varier en fonction de la nature du service public concédé (30 ans pour la concession de la production de l'énergie électrique, 25 ans pour celle de distribution de l'eau de Rabat, Tanger et Tétouan, 35 ans pour celle de l'autoroute Casablanca-Settat, et moins de 5 ans pour les concessions d'exploitation des plages…). L'obligation du concessionnaire de maintenir le potentiel de production des biens concédés n'existe donc que pendant la durée du contrat.

De telles durées sont accordées pour permettre aux concessionnaires, qui réalisent au départ des investissements très lourds, d'amortir d'une part les biens investis, et de tirer profit de l'exploitation d'autre part.

Face à de telles durées et toujours pour respecter son obligation de maintien du potentiel de production, le concessionnaire se voit contraint de remplacer, purement et simplement, et parfois plusieurs fois, les biens dont les durées de vie sont les plus courtes.

Un concessionnaire doit donc définir pour chaque bien les moyens à mettre en place pour remplir son obligation. Pour les biens dont la durée de vie est inférieure à celle de la concession, il devra prévoir leur renouvellement durant son exploitation du service public. Pour les autres biens, le concessionnaire devra prévoir des politiques d'entretien-réparation.

Une autre conséquence de la durée limitée du contrat de concession (et de la nécessité pour le concédant de continuer le service public au-delà) réside dans l'obligation faite au concessionnaire de remettre au concédant, en fin de contrat, l'ensemble des biens nécessaires à l'exploitation du service public.

Dans ce contexte de durée limitée, la récupération des capitaux investis doit être l'un des objectifs majeurs de tout concessionnaire, surtout que certains cahiers des charges prévoient des remises sans indemnité au concédant.

A priori, ce point n'a pas d'implication directe sur l'obligation de renouveler et maintenir en état les ouvrages et installations. En pratique cependant, nous pouvons constater qu'un concessionnaire en fin de contrat est moins enclin à engager des dépenses lourdes de renouvellement et ne dispose pas toujours des moyens de financement.

Enfin, il n'est pas rare que le concessionnaire voie ses responsabilités renouvelées en fin de contrat, dès lors qu'il a exécuté convenablement le service public confié. De ce fait, nous pouvons considérer dans un premier temps que le concessionnaire reconduit doit à nouveau distinguer entre biens renouvelables et bien non renouvelables compte tenu de la nouvelle durée du contrat. De plus, il n'a plus à remettre les biens au concédant à l'échéance, et la récupération des capitaux investis ne se pose donc plus dans les mêmes termes.

Le renouvellement des contrats fait l'objet de développements spécifiques en deuxième partie (section II, chapitre 2, paragraphe B). A ce stade, il convient simplement de retenir qu'un renouvellement de contrat bouleverse complètement les données du concessionnaire.

A - L'importance des fichiers d'immobilisations

Les problèmes de gestion des immobilisations et des renouvellements apparaissent d'ores et déjà étroitement liés. En effet, pour un concessionnaire, être capable de remplir son obligation de renouvellement implique de facto :

- d'avoir identifié au préalable tous les biens de la concession ;
- d'être capable de maîtriser et de suivre les dates de remplacement de chaque bien concédé.

1- L'identification de tous les ouvrages de la concession :

Implicitement, répondre à cette première condition exige de pouvoir suivre individuellement chaque bien de la concession. Une telle exigence n'a rien d'extraordinaire, puisque l'existence d'un fichier classique des immobilisations permet d'y répondre. Un tel fichier contient, en règle générale, toutes les informations sur l'ensemble des biens immobilisés nécessaires à l'exploitation de la société, leur valeur d'entrée dans le patrimoine, leur date de mise en service ou d'acquisition, leur durée de vie, etc. Le fichier des immobilisations apparaît donc comme un outil indispensable à l'identification des ouvrages de la concession, mais peut s'avérer insuffisant, comme nous le montrerons ultérieurement.

2- L'appréciation de la durée de vie des biens :

La date de renouvellement d'un bien dépend de sa durée de vie économique. Or, cette dernière n'est pas toujours facile à déterminer, car elle évolue dans le temps en fonction de certains éléments, tels que l'entretien, les réparations, les conditions techniques d'exploitation, …

Nous pouvons également supposer que cette notion de durée de vie économique doit être celle retenue lors de la détermination de la durée de vie normale d'utilisation du bien, servant à la fixation de son plan d'amortissement.

Ainsi, à partir des informations contenues dans le fichier des immobilisations en matière de durée de vie, le concessionnaire devrait être à même de renouveler ces biens concédés.

En effet, selon le Plan Comptable Général des Entreprises (PCGE), l'amortissement pour dépréciation a pour objectif principal de « *répartir la différence entre la valeur d'entrée et la valeur résiduelle sur la durée de vie d'utilisation de l'immobilisation* » et de « *constater l'amoindrissement de potentiel d'un bien, de caractère prévisible et définitif, résultant notamment de l'usure, la désuétude ou l'inadaptation aux conditions changeantes de la technique…*». De ce fait, il peut être assimilé à une technique de renouvellement des immobilisations, permettant d'affecter une partie des bénéfices à la reconstitution des capitaux investis.

B- Les spécificités du renouvellement en concession

Le concessionnaire doit aménager sa gestion des immobilisations pour tenir compte des contraintes propres aux concessions ou au renouvellement car :

- il utilise des biens qui ne font pas partie de son patrimoine ;
- il doit être en mesure de prévoir la valeur de renouvellement de chaque bien pour disposer des moyens de financement nécessaires à son remplacement.

Nous étudierons dans ce qui suit chaque aspect en détail.

1- Les biens hors patrimoine du concessionnaire :

L'obligation de maintien du potentiel de production faite au concessionnaire va au-delà de son propre patrimoine et porte sur l'ensemble des biens concédés, quelle que soit leur origine patrimoniale.

En pratique, l'exécution des concessions de service public est réalisée d'une part grâce à des biens du patrimoine du concessionnaire et d'autre part, grâce à des biens appartenant au patrimoine du concédant. En effet, le statut juridique de la concession se caractérise par la mise à la disposition du concessionnaire par le concédant, gratuitement ou contre une indemnité, des biens pour l'exploitation du service. De plus, le concessionnaire apporte également des biens propres et des biens, généralement sous forme de travaux, pour le compte du concédant en vertu des dispositions du cahier des charges.

Par ailleurs, le contrat de concession confère au concessionnaire un droit exclusif d'utilisation des biens du domaine concédé et un droit exclusif d'exploitation du service public. Cependant, ce droit reconnu sur toute la durée de vie de la concession et sur tous les biens du domaine concédé, ouvre-t-il la possibilité au concessionnaire d'inscrire tous les biens du domaine concédé à son actif ? Les positions comptables et fiscales semblent divergentes sur ce point.

a- Position comptable actuelle :

Le contrat de concession confère à son titulaire un droit exclusif d'utilisation des biens du domaine public et/ou un droit exclusif d'exploitation. Un tel droit, générateur (sur une longue période en ce qui concerne les contrats de concession) de bénéfices, représente en tant que tel une valeur patrimoniale.

Dans ces conditions, l'inscription à l'actif du bilan de l'entreprise concessionnaire dudit droit permet de respecter la règle d'information minimum que se doivent de fournir les comptes annuels.

De plus, la pratique actuelle des entreprises concessionnaires au Maroc suit une thèse privilégiant une approche comptable globale et économique des biens mis à la disposition du concessionnaire. La traduction et la description comptables des opérations en concession s'effectuent dans le seul patrimoine du concessionnaire, qui est le véritable entrepreneur

responsable de la concession. Cette théorie justifie l'inscription de ces biens à l'actif pour diverses raisons, notamment :

a.1- Arguments économiques :

- identification de l'apport de l'Etat ou de la collectivité locale. Le recensement des biens concédés se trouve facilité par l'inscription à l'actif. En effet, « un inventaire des biens concédés au bilan de l'entreprise concessionnaire ménage à l'entreprise et au concédant une information et un contrôle permanent sur la substance des immobilisations concédées et leur permet de veiller à leur conservation et leur renouvellement conformément au terme du contrat ». CNC France : Avis sur le plan comptable des entreprises concessionnaires 1975 ;
- Le bilan n'est pas uniquement une vision statique du patrimoine d'une entreprise, mais également un outil permettant d'identifier l'origine des ressources dont elle dispose et l'affectation qui leur a été réservée. De ce fait, l'inscription de ces biens en compte, permettrait en particulier au concédant de suivre les dépenses d'exploitation d'équipement nécessitées par le service ;
- Les revenus et les charges de la concession sont générés ou supportés par l'ensemble des moyens utilisés par l'entreprise y compris les biens mis dans la concession par le concédant. L'inscription au bilan des biens concédés permet de donner une information fidèle de tous les biens ayant participé à la réalisation de la valeur ajoutée de l'entreprise et ce indépendamment de leur mode de financement ;
- Les immobilisations concédées sont le plus souvent d'une importance significative ce qui milite pour leur enregistrement comptable pour fournir un élément d'appréciation du potentiel économique de la concession ;
- La recherche de l'image fidèle permet de déroger aux conventions comptables dont l'application empêche d'obtenir cet objectif.

a.2- Arguments comptables :

La portée des arguments comptables qui justifient l'inscription à l'actif des immobilisations concédées est beaucoup plus importante pour les biens de retour financés par le concessionnaire que pour ceux mis gratuitement par le concédant. En effet, il paraît inconcevable que les dépenses engagées par le concessionnaire pour l'acquisition des biens de retour soient intégralement inscrites parmi les charges de l'exercice de leur naissance. Cette approche compromettrait la continuité d'exploitation de l'entreprise à cause de la situation déficitaire que dégagerait l'exploitation pour une longue période, et obligerait souvent le concessionnaire à des apports en fonds propres pour reconstituer le capital en vertu des dispositions des lois sur les sociétés (perte des ¾ du capital social) (Cf. annexe 2), et il serait de ce fait privé du droit à dividende pour la même période au moins.

Par ailleurs, le plan comptable général des entreprises (PCGE) indique que les postes d'immobilisations doivent comprendre tous les biens existant dans l'entreprise. Une entreprise exclusivement concessionnaire, si un tel principe n'était pas retenu, posséderait de ce fait un actif nul, ce qui ne lui permettrait pas d'atteindre l'objectif d'image fidèle.

De plus, il est souhaitable pour le concessionnaire et pour le concédant que ces biens soient regroupés sous forme d'inventaire à l'actif de l'entreprise qui les utilise, pour faciliter leur contrôle permanent et assurer leur conservation ou leur renouvellement.

Cette approche globale permet également, de présenter des états reflétant une image fidèle de la situation et des opérations financières de l'entreprise en assurant une information complète des tiers sur les moyens à la disposition du concessionnaire pour assurer sa mission de service public.

a.3- Arguments juridiques :

Les motifs juridiques qui soutiennent l'inscription à l'actif du bilan du concessionnaire, des droits autres que le droit de propriété absolue, ce qui est le cas des biens du domaine concédé, trouvent leur fondement dans l'inscription à l'actif de droits similaires comme les servitudes, la propriété temporaire de brevets, qui à l'issu de la période de protection, tombent dans le domaine public, ou encore le droit de jouissance comme le droit au bail.

Cette approche permettrait au bilan de recenser l'ensemble des moyens dont dispose l'entreprise pour une longue période, contribuant ainsi à satisfaire l'objectif d'image fidèle.

En outre, le concessionnaire devrait tenir compte de l'obligation de renouveler les biens en concession. A cet effet, l'inscription du bien à l'actif du concessionnaire permet de calculer l'amortissement pour dépréciation, l'amortissement de caducité ainsi que la provision pour renouvellement.

La comptabilité du concessionnaire doit rendre compte des relations entre les parties contractantes qui prévoient la mise à disposition de biens que le concessionnaire exploite, à ses risques et périls, sur une longue durée. En outre, les biens apportés par le concédant créent un droit de celui-ci sur la concession, droit que traduisent les « droits en nature du concédant » inscrits au passif du concessionnaire.

a.4- Arguments contractuels :

En l'absence de normes comptables spécifiques aux concessions, certains contrats de gestion déléguée prévoient dans leurs principes généraux la comptabilisation dans l'actif du délégataire des biens mis en concession par l'autorité délégante et par le délégataire.

A cet effet, les contrats de gestion déléguée de l'eau et l'électricité de Casablanca, celui de Rabat, Tétouan et Tanger à titre d'exemples, ont prévu dans leurs annexes des dispositions relatives aux traitements comptables des concessions.

Des motifs cités ci-dessus, résulte le deuxième principe des concessions qui stipule que les biens mis dans la concession par le concédant ou par le concessionnaire doivent être inscrits à une rubrique spéciale de l'actif du concessionnaire.

b- Position fiscale actuelle :

La doctrine administrative actuelle se base sur la pratique française objet du guide comptable des entreprises concessionnaires. L'Administration fiscale recommande l'inscription des biens mis en concession par le concédant dans l'actif du concessionnaire sous la rubrique « Immobilisations mises en concession par le concédant » en contrepartie d'un compte d'équilibre et d'appoint « Droits du concédant ».

c- Recommandations comptables et position fiscale françaises :

c.1- Recommandations comptables :

Deux principes posés par le Guide comptable des entreprises concessionnaires de 1975 et repris par le Plan Comptable Général - PCG – de 1982 militent pour l'inscription au bilan du concessionnaire de tous les actifs du domaine concédé.

Le premier principe a trait à « l'inscription pour mémoire du droit exclusif d'utilisation ou d'exploitation » ; le second principe a trait à « l'inscription des biens concédés au bilan du concessionnaire ».

Suivant le second principe, l'inscription à l'actif du bilan du concessionnaire de tous les biens nécessaires à l'exécution du service public a trouvé sa justification d'une part dans la volonté de fournir aux tiers une meilleure information en matière de potentiel d'exploitation, d'autre part pour permettre ainsi au concédant d'exercer un contrôle accru sur les biens concédés notamment en termes de conservation et de renouvellement.

Cette position de la jurisprudence comptable a été constamment confirmée depuis 1975. Certes, il ne s'agit que de recommandations mais celles-ci ont été suivies en pratique par les entreprises concessionnaires, aussi bien en France qu'au Maroc. L'actif du bilan et le fichier d'immobilisations de certaines entreprises étudiées contiennent en règle générale tous les biens du domaine concédé. Nous ne remettrons pas en cause ces principes dans le cadre de cette étude. Mais ce n'est pas une des moindres difficultés du renouvellement en concession que de devoir porter sur des biens qui n'appartiennent pas au concessionnaire et pour lesquels il n'a parfois qu'une information limitée.

c.2- Position fiscale :

L'Administration fiscale française ne semblait pas attacher d'importance au fait que les biens corporels du domaine concédé soient ou non inscrits à l'actif du bilan du concessionnaire. La jurisprudence fiscale a récemment pris une position plus marquée en refusant l'inscription des biens à l'actif dans certains cas.

Toutefois, l'Administration fiscale française, semble relativement souple sur le sujet puisqu'elle considère certaines provisions relatives au renouvellement des biens du domaine concédé comme déductibles du résultat imposable, à la seule condition que les biens soient utilisés comme moyen d'exploitation par le concessionnaire que ce dernier soit propriétaire ou non desdits biens.

d- Les limites de l'inscription à l'actif du concessionnaire des immobilisations mises en concession par le concédant :

L'inscription à l'actif du concessionnaire des biens mis en concession gratuitement par le concédant constitue une dérogation à la règle patrimoniale régissant l'inscription à l'actif d'une entreprise des biens immeubles. Cette dérogation semble d'une portée non convaincante si l'on admet que les diverses obligations du concessionnaire trouvent une traduction suffisante sous la forme de charges de grosses réparations et de renouvellement, faisant l'objet au préalable de provisions. En outre, l'inscription à l'actif du bilan du concessionnaire de tels biens poserait la question du choix des critères d'appréciation de leur valeur d'entrée.

Cette inscription à l'actif des biens mis en concession par le concédant peut ne pas paraître appropriée pour diverses raisons :

- le concessionnaire n'est pas propriétaire des biens considérés. Il ne peut donc pas les porter à son actif. Il ne dispose que d'un droit exclusif de jouissance sur ces biens, et pour une durée limitée.

  Or, quand une entreprise dispose d'un usufruit sur un bien, elle inscrit à son bilan la valeur d'acquisition de cet usufruit et non la valeur globale du bien dont la propriété est démembrée.

  S'agissant des biens en concession par le concessionnaire et devant être remis au concédant, on peut toutefois considérer que leur inscription à l'actif du concessionnaire est justifiée car ces investissements ne représentent pas des biens corporels mais plutôt des immobilisations incorporelles du fait de l'obligation contractuelle de remise au concédant.

- Un même bien ne peut figurer dans deux patrimoines : celui du concédant et celui du concessionnaire. Soulignons toutefois une entorse à ce principe dans les comptes consolidés, où les biens utilisés grâce à un contrat de crédit-bail, peuvent être traités comme s'ils avaient été acquis à crédit.
- Pour les biens mis en concession gratuitement par le concédant, l'absence de flux financier et souvent de marché de référence rend difficile leur valorisation à l'actif du concessionnaire.
- L'inscription à l'actif peut fausser l'appréciation des tiers sur les comptes. En effet, ces biens peuvent être illusoirement considérés comme des garanties des engagements du concessionnaire.

e- Les enseignements à retenir :

L'opposition entre les deux conceptions tient au fait que :

- la première, en faveur de l'inscription à l'actif, se fonde sur la nécessité de traduire la réalité économique de la concession et de son potentiel de production ;

- la seconde, contre l'inscription à l'actif, se fonde sur une approche plus juridique des droits et obligations du concessionnaire. Elle repose sur la nécessité de refléter la réalité économique du concessionnaire.

Nous tenterons dans ce qui suit d'apporter une solution de conciliation qui tiendrait compte à la fois de la réalité économique de la concession et celle du concessionnaire, découlant des ses droits et obligations.

f- Solution proposée :

Du fait que les droits attachés à la qualité de concessionnaire d'un service public constituent pour l'entreprise concessionnaire un élément incorporel de son actif immobilisé, et que la concession peut être assimilée à un droit de jouissance incorporel, nous pouvons conclure que le concessionnaire dispose sur les biens de retour et de remise d'un droit de jouissance qui le protège contre le concédant et les tiers. Le concédant a par conséquent une propriété asservie.

Pour concilier la propriété asservie du concédant et la jouissance exclusive mais temporaire du concessionnaire, nous pouvons inscrire au bilan du concessionnaire non plus les immobilisations appartenant au concédant, mais le droit de jouissance incorporel dont dispose le concessionnaire. Cette inscription, du droit de jouissance incorporel a d'ailleurs été adoptée par l'une des sociétés concessionnaires étudiées, mais pas par l'ensemble faisant l'objet de cette étude.

Ce droit appartient au patrimoine du concessionnaire. Il représente à la fois son droit d'entrée dans la concession et son droit d'exploiter le service public sur une durée limitée.

Ce droit de jouissance est inscrit à l'actif, conformément aux dispositions du CGNC, à sa valeur d'entrée correspondant à son coût d'acquisition ou de production, déduction faite de toute indemnité versée par le concédant à la fin du contrat de concession, assimilée à sa valeur résiduelle prévisionnelle.

Par ailleurs, la durée d'amortissement du droit de jouissance incorporel à retenir, conformément aux dispositions du CGNC, correspond à la durée de son utilisation s'étalant entre la date de son inscription à l'actif (transfert du droit de jouissance) et la date d'extinction du contrat de concession (fin de la concession).

En outre, la méthode d'amortissement doit être choisie sur la base de considérations essentiellement économiques. Le mode de répartition peut donner lieu soit à des *amortissements annuels constants* (méthode d'amortissement linéaire), soit dégressifs ou plus exceptionnellement *progressifs*, en vertu des dispositions du CGNC.

En tout état de cause, il est important de rappeler en vertu des règles d'évaluation, que si la valeur actuelle des droits relatifs aux biens de retour est notoirement inférieure à la valeur nette d'amortissement, le concessionnaire devra procéder :

- à un amortissement exceptionnel, si la perte est jugée définitive, en conséquence modifier le plan d'amortissement initial ;
- à une provision pour dépréciation des immobilisations incorporelles, si la perte n'est pas jugée irréversible.

En revanche, les biens propres et les biens de remise sont la propriété du concessionnaire. Ils doivent donc être maintenus à son actif en immobilisations corporelles ou incorporelles en fonction de leur nature.

2- L'amortissement des biens non renouvelables :

Les immobilisations non renouvelables, qui constituent la plus grande partie de l'actif d'une entreprise concessionnaire, sont composées par tous les biens du domaine concédé présentant un caractère durable. Il s'agit principalement des terrains, chaussées, ouvrages d'art et des « bâtiments durables ». Ces immobilisations sont défectives, c'est à dire qu'il s'agit de biens dont le concédant a la propriété immédiate ou à terme et qui devront lui être remis à la fin de la concession. Cette obligation trouve sa source contractuelle dans les cahiers des charges.

Il apparaît donc nécessaire qu'à l'expiration de la concession, les emprunts soient intégralement remboursés et que les capitaux ayant financé ces biens concédés soient reconstitués de manière à ce que la transmission gratuite du patrimoine s'opère sans préjudice pour les actionnaires ou les tiers.

En outre, ces immobilisations ne font pas l'objet d'un amortissement pour dépréciation, mais d'un amortissement dit de précarité ou de caducité. De plus, il peut être constitué des provisions pour grosses réparations pour ce type de biens.

L'amortissement de caducité traduit la disparition progressive des moyens de financement et permet ainsi la reconstitution des capitaux investis. Il est calculé sur le coût de l'immobilisation après déduction, le cas échéant, des subventions.

L'amortissement de caducité concerne les biens amortissables ou non et doit être pratiqué dès l'année au cours de laquelle la société dispose des moyens de financement, ou, au plus tard, dès l'année où elle percevra les premières recettes d'exploitation. Cet amortissement figure en provisions pour risques et charges. Il peut être étalé linéairement, soit en fonction de la durée de vie propre des ressources, soit en fonction de la durée restant à courir jusqu'à la fin de la concession.

3- La détermination de la valeur de remplacement :

Le coût de remplacement d'un bien ne figure pas dans le fichier de suivi des immobilisations. Le principe comptable d'enregistrement au coût historique contraint de conserver la valeur d'entrée dans le patrimoine, qui peut constituer un premier indicateur de la valeur de remplacement future d'un bien.

Certes, l'obligation du concessionnaire ne se limite pas simplement à renouveler les biens à l'identique. Il est tenu, en théorie, de mettre en service des biens dont les capacités ou fonctionnalités techniques seraient supérieures aux premiers dès lors que le maintien du potentiel du niveau de qualité du service public l'exige. En conséquence, il faut bien admettre que l'information sur le coût de remplacement ne proviendra que très rarement du fichier de suivi des immobilisations.

De plus, il peut être parfois difficile de déterminer la valeur comptable des biens mis en concession sur lesquels le concessionnaire ne dispose pas d'un droit de propriété ; dans certains cas, cette même difficulté sera telle qu'elle pourrait conduire à ne pas inscrire les biens concernés à l'actif.

Il en découle, en pratique, que la valeur de remplacement sera obtenue par d'autres moyens, tels les devis, prix catalogues, expertises, estimations, etc.

SECTION II : LES IMMOBILISATIONS ET LEUR SUIVI PRATIQUE

La concession de service public repose sur l'intervention éphémère du concessionnaire dans l'exécution à ses risques et périls du service public. Cette intervention suppose généralement la réalisation d'investissements très coûteux, et dans tous les cas, l'engagement de dépenses très importantes pour entretenir et maintenir le potentiel de production du service concédé.

Le concessionnaire doit par conséquent, à priori et sans avoir nécessairement une première expérience de l'exécution d'une concession, déterminer des critères de gestion visant à lui permettre au moins d'équilibrer sur la durée, les charges et les produits inhérents à l'activité concédée.

Or, tout service public a une mission sociale et une vocation prioritaire à satisfaire l'intérêt général. C'est dans cette optique que sont déterminés par le concédant les tarifs à réclamer aux usagers. Ainsi, le concessionnaire ne maîtrise-t-il pas le prix des prestations qu'il propose.

Il doit donc rechercher un équilibre de gestion dans l'analyse de ses charges. L'essentiel des charges a trait à la gestion et à l'étalement des coûts des investissements à réaliser. Or, c'est précisément sur le traitement des immobilisations et leur coût de fonctionnement que repose toute la singularité de la comptabilité des concessions de service public.

En effet, les premiers enregistrements et premiers choix comptables engagent le concessionnaire dans sa gestion du service concédé.

Tel bien considéré comme non renouvelable et devant être restitué gratuitement au concédant ne pourra faire l'objet que d'un amortissement de caducité sur la durée de la concession.

Tel autre bien considéré lui comme renouvelable, devra faire l'objet d'un plan prévisionnel de renouvellement qui conditionnera la durée et le montant annuel de l'amortissement pour dépréciation et la provision pour renouvellement.

Or, la pratique montre que ces premiers choix sont fréquemment remis en question.

En respect de son obligation de maintien du potentiel de production du service concédé, le concessionnaire pourra être amené par exemple à réparer des biens ou prolonger leur durée de vie. Il pourra également être obligé de remplacer un bien considéré à l'origine comme non renouvelable, etc.

En outre, la durée initialement prévue pour la concession peut, elle aussi, varier au fil du temps.

Ces modifications essentielles remettent en cause les premiers enregistrements et les premiers choix. Quelles en sont les implications comptables, fiscales et économiques, et comment y faire face ?

Pour répondre à ces questions, il convient d'analyser :

- La problématique et les moyens de maintien du potentiel de production ;
- Les différentes distinctions à opérer dans les immobilisations du concessionnaire ;

- La nécessité de bien évaluer le coût d'entrée des biens de la concession ;

La problématique de la fin de la concession sera, quant à elle, analysée parmi les cas spécifiques traités dans la deuxième partie de ce mémoire. (Chapitre deuxième, section II)

A- La problématique et les moyens de maintien du potentiel de production

L'obligation de maintien du potentiel de production du service concédé implique la réalisation de toute opération visant à maintenir les installations en parfait état de marche jusqu'à la fin de la concession.

Or, cette obligation, simple en théorie, engendre dans la pratique certains problèmes d'analyse comptable et fiscale des opérations à effectuer : entretien, grosses réparations, remise en état, remplacements, investissements nouveaux, etc.

Cette analyse est essentielle car elle va conditionner le choix de la méthode de récupération des capitaux investis par le concessionnaire. Cependant, elle n'est pas suffisante. En effet, on remarque dans la pratique que les concessionnaires ont parfois des difficultés à gérer leur obligation de maintien du potentiel de production : les opérations à effectuer ne sont pas toujours prévues et la récupération des capitaux investis ne peut donc pas être anticipée grâce à des provisions. Il paraît donc important de réfléchir à une approche plus active de gestion de cette obligation.

1- Les incertitudes fondamentales et leurs implications économiques, comptables et fiscales :

a- Réflexions sur le concept de maintien du potentiel de production confronté à la réalité :

L'obligation faite au concessionnaire de rendre un service public implique que « des moyens convenables soient mis dans la concession et que le potentiel productif qu'ils représentent soit maintenu ou porté à un niveau répondant aux exigences du service »[8].

Il s'agit donc pour le concessionnaire non seulement de maintenir le potentiel de production mais aussi de le faire évoluer en fonction des exigences du service.

Le concept de maintien du potentiel de production est donc à appréhender de manière dynamique : il traduit l'obligation permanente de proposer un service en phase avec l'évolution des besoins de public.

Pour ce faire, le concessionnaire aura en pratique à effectuer :

- des opérations courantes d'entretien et réparations ;
- des opérations non courantes de :

[8] Guide comptable de 1975 (4ème principe).

- gros entretiens et grosses réparations ;
- remise en état des biens et installations à restituer au concédant en bon état de marche;
- remplacement et renouvellement de certains biens.

Pour pouvoir s'assurer de la récupération des capitaux investis, le concessionnaire doit avant tout bien analyser la nature des dépenses qu'il va engager.

a.1- Entretien et réparation :

Une distinction doit être faite entre l'entretien d'une part et la réparation d'autre part, bien que le PCGE ne la retienne pas. En effet, selon le Mémento Comptable Francis Lefebvre 2002, paragraphe 826, l'entretien est *préventif* : il a pour objet de conserver les biens dans de bonnes conditions d'utilisation. La réparation est quant à elle *corrective*, et est destinée à *remettre les biens en bon état* d'utilisation.

En tout état de cause, le bien sera conservé en état normal d'utilisation jusqu'à la fin de sa durée d'amortissement. Il n'y a donc ni augmentation de la valeur, ni de la durée de vie des biens.

Ces dépenses de caractère annuel et courant, constituent alors des charges de l'exercice au cours duquel elles sont engagées. Il en est de même fiscalement.

a.2- Gros entretien, grosses réparations, dépenses de remise en état :

Certaines dépenses peuvent être destinées à couvrir des charges importantes qui ne présentent pas un caractère annuel et ne peuvent être assimilées à des frais courants d'entretien et réparation. Il peut s'agir par exemple de travaux de révision majeure des turbines dans le cadre des Centrales Thermiques, de réfection des toitures, de frais de remise en état obligatoire des installations à remettre à l'autorité concédante par le concessionnaire, etc.

Dans ces cas, le PCGE dans son chapitre VIII – contenu et modalités de fonctionnement des comptes, page 291, précise qu'une provision pour couvrir ces frais de grosses réparations et de gros entretien peut être dotée à la condition d'être destinée à couvrir des charges importantes qui ne présentent pas un caractère annuel et ne peuvent être assimilées à des frais courants d'entretien et de réparation, et de faire l'objet d'une prévision en fonction de la fréquence des grosses réparations envisagées[9].

Cette programmation a pour objectifs de détailler les travaux à entreprendre, d'estimer précisément leur coût et leur date de réalisation, de permettre d'accumuler des fonds grâce à la provision dotée suivant un plan préétabli sur la base de prévisions de dépenses et de façon à faire face aux décaissements prévus.

Fiscalement, il en est de même. L'Administration insiste également sur la nécessité de réaliser effectivement les travaux dans les délais prévus lors de leur programmation. A défaut

[9] Le Plan Comptable Marocain, annoté et commenté par Mohamed Abdeladim et Abdelaziz Talbi, chapitre VIII, page 291.

d'exécution des travaux dans un délai raisonnable, les provisions constituées sont fiscalement réputées sans objet et doivent être rapportées aux bénéfices imposables.

a.3- Dépenses d'amélioration :

Les dépenses engagées pour entretenir ou réparer conduisent parfois à une amélioration de l'immobilisation existante ou à l'addition d'éléments nouveaux.

Elles ont alors pour effet :

- soit d'augmenter sa durée de vie ;
- soit d'augmenter sa valeur en permettant par exemple une réduction des coûts d'utilisation ou la réalisation d'une production supérieure.

Selon la norme IAS 16, les dépenses qui améliorent la capacité bénéficiaire future de l'actif existant au-delà du niveau normal antérieurement déterminé, sont à immobiliser.

Fiscalement, il en est de même.

Ces dépenses ne pourront donc être provisionnées au titre des grosses réparations ou du gros entretien.

Existe-t-il malgré tout une possibilité de les anticiper ?

Nous allons tenter de répondre à cette question en étudiant ci-après le concept de renouvellement.

a.4- Dépenses de remplacement d'un bien :

Toute la singularité de la comptabilité et de la fiscalité d'une concession de service public tient ici à la faculté reconnue au concessionnaire de constituer des provisions pour renouvellement d'immobilisations en vue de satisfaire à l'obligation contractuelle de maintien du potentiel de production du service concédé.

Cette notion de renouvellement a d'ailleurs été spécifiquement prévue par l'Administration fiscale française (Cf. Annexe 3), qui précise que la dépense de renouvellement ne doit pas *augmenter la consistance de l'actif*, et que la provision pour renouvellement sert à couvrir le financement supplémentaire qui résulte de l'accroissement de la valeur des biens concédés *reconstitués à l'identique*.

La position comptable française, quant à elle, n'est pas affirmée. Le Mémento Comptable Francis Lefebvre 2002 n° 4125-1 § II estime : « le coût de remplacement nous paraît s'entendre à l'identique ou à capacité de production égale ».

Or, sous l'effet du progrès technique et de l'évolution des besoins des usagers, une conception fondée sur un remplacement à l'identique semble dépassée.

En revanche, une conception fondée sur un remplacement à l'équivalent semble mieux adaptée à la réalité. Il s'agit ici de considérer la capacité du nouveau bien à rendre un service équivalent à l'ancien. Le nouveau bien aura un coût d'achat identique, du moins du même ordre que l'ancien, et intégrera les évolutions du progrès technique sans pour autant présenter des caractéristiques technologiques radicalement différentes.

Dans ces conditions, la provision pour renouvellement est justifiée :

- comptablement, car il y a maintien du potentiel de production du service concédé ;
- fiscalement, car la consistance de l'actif n'est pas augmentée. Notons (Cf. annexe 3 § 11) que cette condition est supposée remplie dès lors que les biens visés et renouvelés doivent être remis au concédant sans indemnité.

Ainsi, en cas de remplacement total d'une immobilisation :

- si le nouveau bien remplit des fonctions analogues à l'ancien, permet de rendre un service équivalent, intègre les progrès techniques en conservant malgré tout la même nature que l'ancien, doit être remis en fin de concession gratuitement au concédant, alors le potentiel de production du service sera considéré comme maintenu. Le concessionnaire pourra donc anticiper le coût du remplacement grâce à une provision pour renouvellement ;
- dans le cas contraire, il convient de considérer le nouveau bien comme un apport supplémentaire du concessionnaire à la concession. Son coût ne pourra être provisionné.

Qu'en est-il en cas de remplacement partiel d'un bien ?

Lorsque ce remplacement n'a pour objet que de permettre l'utilisation normale du bien concerné sur sa durée de vie, les frais engagés constituent comptablement et fiscalement des charges d'exploitation. Toutefois, ces charges nous semblent pouvoir être provisionnées au titre des grosses réparations, si bien sûr, les conditions de constitution de ces provisions sont respectées (Cf. Paragraphe a.2 supra).

Si le remplacement implique une amélioration de la capacité productive du bien concerné ou une augmentation de sa durée de vie, il y a alors constitution d'une immobilisation nouvelle venant s'ajouter à l'actif existant. Fiscalement, il en est de même.

Toutefois, en cas de remplacement partiel ou de dépenses d'amélioration ne visant qu'à augmenter la durée de vie de l'immobilisation et donc à maintenir son potentiel de production, il nous semble admissible tant comptablement que fiscalement de pratiquer des provisions pour renouvellement partiel du bien existant.

b- Conséquences de la détection d'erreurs d'appréciation :

Une erreur d'appréciation sur la durée de vie d'un bien et donc sur sa qualification peut avoir de graves conséquences non seulement sur les comptes, mais aussi sur la capacité du concessionnaire à récupérer l'ensemble des capitaux investis.

Ainsi, si un bien a une durée de vie supérieure à celle de la concession, il sera considéré systématiquement comme non renouvelable. Le concessionnaire l'amortira donc en caducité.

Or, si cette appréciation s'avère inexacte, il conviendra à la date de détection de l'erreur :

- de reprendre le cumul des amortissements de caducité par le compte de résultat. Fiscalement, cette reprise est taxable ;
- de doter un amortissement pour dépréciation cumulé depuis la mise en concession du bien. Or, le concessionnaire n'aura pas respecté l'obligation fiscale d'amortissement économique minimal. La reconstitution des amortissements ne sera donc pas déductible fiscalement ;
- de doter éventuellement une provision pour renouvellement.

Un exemple chiffré montre l'impact économique et fiscal d'une telle erreur d'appréciation.

Soit un bien B d'une valeur de 1 000, d'une durée de vie de 15 ans. La durée restant à courir de la concession lors de l'acquisition de B est de 10 ans. Or, au début de la sixième année, il apparaît que ce bien doit être renouvelé la neuvième année pour un coût de 1 210.

Pas de renouvellement Prévisions conformes à la réalité		Renouvellement Prévisions non conformes à la réalité	
Années 1 à 5 : Amort. caducité =	<100>/an	Amort. caducité	= <100>/an
Année 6 : Amort. caducité	= <100>	Reprise Amort. caducité	= +500
		Reconstitution des amort. pour dépréciation (1000/8)x5	= <625>
		Dot. Amort. dépréciation	= <125>
		Dot. Prov. / renouv. = 210/3	= <70>
		Dot. Prov. Amort. caducité à partir de la détection de l'erreur = 1000/5	= <200>
		Soit un impact total sur le résultat	= <520>
Années 7 et 8	= <100>	Dot. Amort. dépréciation	= <125>
		Dot. Prov. renouv.	= <70>
		Dot. Prov. Amort. caducité	= <200>
		Total	= <395>
Année 9	= <100>	Dot. Amort. caducité	= <200>
Année 10	= <100>	Dot. Amort. caducité	= <200>
Au total =	<1000>	Au total =	<2210>

Ce concessionnaire a bien récupéré comptablement la totalité de ses investissements, mais il devra gérer les variations erratiques de son résultat. En outre fiscalement, la reconstitution des

amortissements antérieurs pour dépréciation n'étant pas déductibles, il ne pourra donc pas récupérer un montant de 625, soit plus de 28% de son investissement total.

Inversement, le concessionnaire a pu prévoir pour un bien une durée de vie inférieure à sa durée de vie réelle. L'exercice de détection de l'erreur, il conviendra d'effectuer les corrections suivantes :

- reprendre par le compte de résultat les dotations aux amortissements pour dépréciation excédentaires par rapport au nouveau plan d'amortissement ;
- si le bien reste renouvelable, la provision pour renouvellement déjà constituée ne devrait pas varier ;
- si le bien n'est plus renouvelable, il conviendra de reprendre comptablement et fiscalement la provision devenue sans objet ;
- si la durée de vie du bien nouvellement déterminée dépasse celle de la concession, le bien devient amortissable en caducité. Il conviendra alors de reprendre la totalité des amortissements dotés pour dépréciation depuis l'origine. Cette reprise est fiscalement taxable. Il faudra également constater l'amortissement de caducité et reconstituer les amortissements de caducité antérieurs en toute neutralité fiscale et à la convenance du concessionnaire : reconstitution immédiate de la totalité des amortissements de caducité l'année de la détection de l'erreur ou bien étalement jusqu'à la fin de la concession des amortissements de caducité antérieurs et non pratiqués.

c- Synthèse d'étape :

L'obligation de maintien du potentiel de production du service concédé se révèle d'application pratique délicate. Le concessionnaire devra bien analyser les différentes dépenses qu'il va engager :

- est-ce de l'entretien courant ?
- est-ce de l'entretien non courant mais prévisible ? et donc susceptible d'être provisionné ?
- est-ce un remplacement d'un bien permettant de réaliser un service équivalent ? Peut-on alors anticiper le coût de remplacement par une provision pour renouvellement ?

Comme en témoignent les développements supra, cette analyse est complexe et comporte une part d'incertitude et de risque d'erreur d'appréciation.

Or, ces erreurs d'appréciation peuvent être lourdes de conséquences et, en définitive ne pas permettre la récupération totale des capitaux investis.

Ainsi, on constate dans la pratique que certains concessionnaires subissent leur obligation de maintien du potentiel de production plutôt qu'ils ne la gèrent en la prévoyant et en l'anticipant.

L'objet des paragraphes qui suivent sera de réfléchir à une approche plus dynamique et plus active de la gestion des problèmes de maintien du potentiel de production.

2- Réflexions sur une approche plus active de la gestion des problèmes de maintien du potentiel de production :

a- Fixation de seuils d'importance relative pour les biens renouvelables :

Nous venons de voir que le fait de considérer un bien comme renouvelable est lourd de conséquences :

- établissement d'un plan de renouvellement ;
- calcul et comptabilisation de provisions pour renouvellement.

et comporte des risques :

- de rejet fiscal du caractère renouvelable ;
- d'erreur d'appréciation de la date de renouvellement.

Toutefois, le concessionnaire pourrait être tenté de considérer comme renouvelable tout bien dont la durée de vie est inférieure à celle de la concession, et devant être remis au concédant.

Dans un souci d'efficacité et de pertinence des informations comptables, cette solution ne nous semble pas souhaitable. Il nous paraît préférable de déterminer un seuil d'importance relative, en dessous duquel la question du renouvellement de l'immobilisation ne sera pas étudiée. Dans ce cas, l'immobilisation sera amortie pour dépréciation sur sa durée de vie. Son coût de renouvellement ne sera pas anticipé.

Reste à déterminer le seuil d'importance relative.

Il s'agit ici d'une décision de gestion propre à chaque cas d'espèce. Le concessionnaire devra en tout état de cause déterminer ce seuil avec ses auditeurs internes, ses auditeurs externes et le concédant.

En matière d'audit légal ou contractuel, il n'existe pas de norme professionnelle sur la fixation du seuil de signification. On s'entend sur les critères quantitatifs suivants :

- 10% du résultat courant après impôt ; ou
- 10% du résultat net ; ou
- 5% à 10% des capitaux propres après affectation ; ou
- 10% du total bilan ;

Ces critères quantitatifs fixent le niveau en deçà duquel une information peut être considérée comme non significative, à condition que qualitativement, elle ne soit pas déterminante pour la compréhension des états comptables.

En matière de concession, ces critères peuvent sembler mal adaptés. Eu égard à la faiblesse de la rentabilité d'exploitation, les critères fondés sur les résultats peuvent ne pas être assez discriminants. En revanche, un seuil de 10% du total bilan peut apparaître trop élevé vu l'importance de l'actif immobilisé.

On peut convenir par exemple, de manière empirique, de fixer ce seuil à 100 000 dirhams. Ainsi en deçà d'un prix d'achat de 100 000 dirhams, le coût du renouvellement d'un bien ne sera pas anticipé.

Dans le cas d'espèce, la justification du niveau de ce seuil n'est pas fondée sur un pourcentage du résultat ou du total bilan. Elle repose uniquement sur la capacité financière du concessionnaire de faire face à un investissement inférieur ou égal à 100 000 dirhams sans avoir besoin de s'être constitué préalablement des réserves pour le financer.

Au total, et quels que soient les critères retenus (pourcentages du résultat, pourcentages du total bilan, évaluation de la capacité financière disponible immédiatement, etc.), la fixation de seuil d'importance relative pour traiter le problème des immobilisations renouvelables est un bon exemple d'approche dynamique de la gestion du maintien du potentiel de production.

b- Mise en place de procédures de gestion et de contrôle des immobilisations et des provisions :

Dans ce paragraphe, nous allons présenter des exemples de procédures que le concessionnaire peut mettre en œuvre pour gérer et contrôler les immobilisations et les provisions à priori et à posteriori.

b.1- Mise en place de procédure à priori :

Comme nous l'avons vu dans les paragraphes précédents, il est essentiel que le concessionnaire élabore des procédures écrites à diffuser non seulement aux services comptables et financiers mais aussi aux services techniques, et définissant précisément les critères permettant de distinguer :

- les immobilisations des charges ;
- les investissements nouveaux, des investissements de maintien et des investissements d'amélioration ;
- les immobilisations renouvelables (ou pour lesquelles le problème du renouvellement sera étudié) des autres immobilisations ;
- les dépenses d'entretien-réparation courantes des dépenses de gros entretien - grosses réparations.

Dans un second temps, le concessionnaire devra définir les procédures à appliquer pour réaliser les prévisions de dépenses et d'investissements. Ces procédures devront déterminer le cheminement de l'information.

Il nous semble à cet égard que nous puissions mettre en place le système suivant.

Chaque année, les services techniques exprimeront leurs besoins en travaux et investissements en fonction des problèmes et éventuels dysfonctionnements qu'ils auront pu déceler. Ces besoins seront classés par les services techniques en fonction des critères définis ci-dessus en deux catégories :

- investissements : distinguer :
  - les investissements nouveaux ;
  - les investissements de maintenance ;
  - les investissements d'amélioration.
- dépenses : distinguer :
  - courant = entretien - réparation ;
  - exceptionnel = gros entretien – grosses réparations.

Ces besoins seront valorisés par les services techniques.

Les dépenses courantes pourront être évaluées par rapport aux dépenses réalisées les exercices précédents. Par ailleurs, les dépenses exceptionnelles et les investissements pourront être valorisés à partir de devis ou d'études spécifiques.

Les besoins ainsi exprimés seront transmis à la Direction de l'entreprise concessionnaire. Celle-ci, en fonction de la structure financière de l'entreprise, aura déterminée une enveloppe globale à affecter aux investissements et aux dépenses à effectuer sur les immobilisations.

Si cette enveloppe est inférieure aux besoins, la Direction déterminera avec les services techniques quels sont les investissements et les dépenses à effectuer en priorité et dans le cadre du budget.

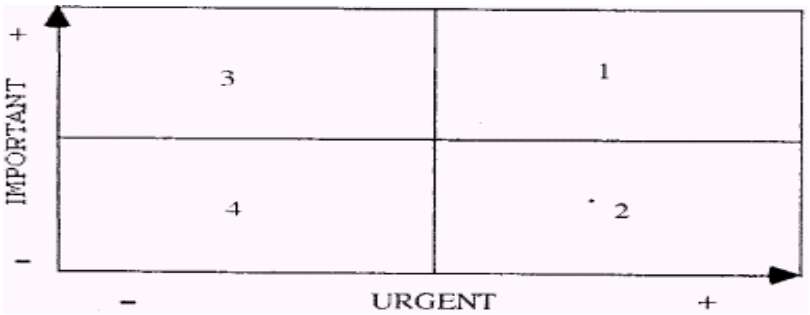
Pour cela, il convient de définir le concept de priorité. A cet effet, on peut utiliser une table d'analyse empruntée aux techniques de gestion du temps.

Est URGENT, ce qui ne peut être différé, ce qu'il est nécessaire de faire tout de suite.

Est IMPORTANT, ce qui est considérable en valeur, en nombre, en quantité, en conséquence.

Tout ce qui est urgent n'est pas nécessairement important, et inversement. En revanche, ce qui est à la fois urgent et important est PRIORITAIRE.

<u>Table d'analyse définissant l'ordre dans lequel les tâches doivent être accomplies :</u>



Ainsi, en cas d'insuffisance du budget, la Direction et les services techniques pourront inscrire les investissements et les dépenses à effectuer dans la matrice ci-dessus pour décider de leur plan d'action immédiat et pour les exercices à venir.

Ce plan devra, à notre avis, détailler les points suivants :

- appartenance du bien au domaine concédé ou privé ;
- investissements ou dépenses ;
- justification et objectif de l'opération envisagée ;
- coût de l'opération envisagée ;
- proposition d'affectation comptable et, s'il s'agit d'un investissement, sa durée de vie estimée.

Ensuite, ce plan sera communiqué aux services comptables et financiers pour qu'ils puissent :

- en tirer toutes les conséquences comptables (provisions, plans de renouvellement, caducité, etc.) et financières (rapprocher les investissements et les dépenses avec les financements possibles) ;
- mesurer et analyser chaque année les écarts entre les réalisations et les prévisions.

b.2- Mise en place de procédures à posteriori :

♦ Evaluation du contrôle interne

Il convient tout d'abord de mettre en place un dispositif de contrôle interne pour s'assurer que les procédures développées dans le paragraphe précédent sont bien comprises, respectées et efficaces.

Cette tâche incombe à l'auditeur interne ou à l'auditeur externe, s'il existe.

Ce dispositif dépend bien sûr de chaque cas d'espèce. Nous ne développerons donc pas ses modalités pratiques de mise en place.

Signalons, toutefois, qu'il peut être calqué sur les procédures d'évaluation du contrôle interne telles qu'on les retrouve dans les principes généraux de la démarche d'audit.

Nous reproduisons en Annexe 4 à titre de guide théorique, les précisions du manuel des normes – audit légal et contractuel, tome II, paragraphe 2102 quant à l'évaluation du contrôle interne.

♦ Analyse des données extracomptables

Il s'agit d'apporter des éléments pour la mise à jour annuelle des plans de renouvellement.

Ce travail peut être décomposé en deux parties :

- tout d'abord, une vérification technique des biens susceptibles d'être renouvelés. Cette tâche incombera aux ingénieurs des services techniques ;

- il convient également de vérifier le bien fondé économique des critères déterminant le caractère renouvelable d'un bien. Cette tâche devra être effectuée par la Direction en collaboration avec les services comptables.

Ces deux contrôles sont très importants car ils permettent de limiter les conséquences dommageables d'erreurs éventuelles dans la qualification d'un bien ou dans la détermination de sa durée de vie prévisible (Cf. chapitre 2, section II, point A, paragraphe b).

♦ Analyse des données comptables

Précisons à titre préliminaire que le taux d'augmentation des coûts de renouvellement est amplifié au niveau du taux d'augmentation de la provision. Ainsi, par exemple :

Années	**1**	**2**	**3**	**4**
Coût du renouvellement	100	103	108.15	110.31
Taux d'augmentation		+3%	+5%	+2%
Total de la provision		3	8.15	10.31
Taux d'augmentation de la provision		+171,67%	+26,5%	

L'étude des données comptables doit permettre d'analyser les écarts entre les dépenses de renouvellement prévues et les dépenses réalisées.

Ces écarts peuvent avoir plusieurs significations :

- il y a report de l'investissement ;
- il y a allongement de la durée de vie des biens.

Quelle que soit la cause de ces écarts, le concessionnaire devra se poser la question de savoir s'il est toujours nécessaire de continuer à considérer un bien comme renouvelable alors que les dépenses prévues n'ont pas été réalisées et qu'elles ont été remplacées par des charges d'entretien-réparation.

L'implication de cette analyse sera la mise à jour éventuelle des plans de renouvellement détaillés infra, mais à partir d'indicateurs détectés en comptabilité.

3- Synthèse d'étape :

Les éléments de réflexion présentés dans cette partie ne sont pas bien sûr exhaustifs. Ils n'ont pas non plus l'ambition de constituer des modèles d'analyse.

En revanche, les problèmes qu'ils soulèvent doivent amener les concessionnaires à prendre plus de recul par rapport à leurs obligations de maintien du potentiel de production.

La question relative à l'opportunité de déterminer :

- un seuil de signification dans le traitement de la provision pour renouvellement ;
- des procédures de gestion et de contrôle a priori et à posteriori des immobilisations intégrant la Direction, les services comptables et financiers, les services techniques et les auditeurs, aussi bien internes qu'externes, nous semblent essentielle pour une approche plus active de la gestion de la concession.

B- Les différentes distinctions à opérer dans les immobilisations du concessionnaire

Dans son exploitation de la concession, le concessionnaire a deux obligations concernant les immobilisations :

- en restituer la majeure partie au concédant en fin de concession ;
- les maintenir en cours de concession, soit par un entretien convenable, soit en les renouvelant.

C'est en fonction de ces deux obligations qu'il doit déterminer comment il va économiquement récupérer les fonds qu'il a investis.

Il est donc essentiel de distinguer les immobilisations par nature, en fonction de leur financement, de leur caractère renouvelable ou non, ainsi que de leur sort en fin de concession.

1- Distinction des immobilisations par nature :

a- Obligation théorique de distinguer les biens par nature : individuellement ou groupé ?

La distinction des immobilisations selon leur nature telle que définie par le Plan Comptable Général des Entreprises – PCGE (terrains, constructions, agencements, etc.) s'impose aux sociétés concessionnaires comme aux autres sociétés. Certes, le Guide Comptable français de 1975 propose de regrouper les biens du domaine concédé dans une partie spécifique, le Code Général de Normalisation Comptable – CGNC, n'a pour sa part, rien prévu dans ce sens.

En effet, l'individualisation des biens est une règle du Plan Comptable Général. Elle doit être réalisée pour permettre une gestion correcte du parc. L'individualisation des biens comptables doit être autant que possible la même que celle retenue par les services techniques. Ainsi, il apparaît souhaitable que chaque ouvrage se voit attribuer un numéro d'identification, qui ne saurait être modifié, même en cas de déplacement ou retrait momentané (poteau, transformateur, etc.).

Par ailleurs, il convient de rappeler que les informations dont disposent les services techniques sur la nature des biens sont souvent précises et claires, et peuvent permettre

d'améliorer l'information financière. D'où l'intérêt d'une interaction renforcée entre les services financiers et techniques.

Cependant, certaines informations ne pourront probablement être obtenues auprès des services techniques, notamment :

- la date de mise en service ;
- le financement d'origine ;
- l'historique des mouvements ;
- …

Des outils complémentaires devront de ce fait être mis en place pour permettre de réaliser l'interface entre les fichiers comptables et les services techniques : base de données des mouvements, etc.

b- Obligation d'amortir les biens : individuellement ou groupés ?

Les règles en matière de plan d'amortissement des biens semblent s'aligner sur les dispositions du CGNC qui prévoit que le plan d'amortissement soit établi par immobilisation individuelle, en l'absence de disposition contraire. La position de l'Administration fiscale est identique dans la mesure où aucune note circulaire commentant les dispositions de l'article 7-7° de la loi 24-86 relative à l'Impôt sur les Sociétés ne prévoit la possibilité d'un plan d'amortissement établi par catégorie de biens. (Cf. Annexe 5)

A l'inverse, les règles en matière d'amortissement des biens en France semblent plus souples. En effet, le PCG estime que le plan d'amortissement peut être établi par immobilisation individuelle mais également par catégorie de biens, voire même « pour un ensemble d'éléments constitutifs d'une unité complexe spécialisée ». Il en est de même pour l'Administration fiscale française.

2- Distinction des immobilisations en fonction de leur financement :

a- Intérêt de la distinction par origine de financement :

La distinction par financement est avant tout pratique et liée à la mise en place du contrat de concession. Nous avons pu constater que les cahiers des charges distinguent toujours les biens apportés (mis en concession, financés) par le concédant, de ceux financés par le concessionnaire pour définir les obligations de chacun. Le principal contrat étudié prévoit notamment :

« *Simultanément avec la Mise en Place du Financement et sans que l'Entrepreneur ne soit tenu de verser aucun paiement en plus du Prix de Transfert de Jouissance, l'ONE livrera ou procurera à l'Entrepreneur ce qui suit:*

- *Le Site intégral (y compris plus particulièrement la partie du Site où doivent se construire les Unités 3 et 4), déblayé de tout débris de construction ;*

- *L'entier stock de pièces de rechange qui restent sur le Site ou dans tout entrepôt lié au Site au moment de la Mise en Place du Financement ainsi que toutes les pièces de rechange ayant trait au Matériel de Déchargement, et du Convoyeur de Charbon, tel que décrit dans le Contrat du Transfert du Matériel du Terminal Charbonnier ;*
- *La réserve de charbon existant à la date de la Mise en Place du Financement, laquelle sera conforme aux exigences de qualité dans l'Annexe 5 du Contrat de Fourniture d'Energie Electrique et de quantité suffisante pour exploiter les Unités 1 et 2 pendant au moins vingt (20) jours à leur Puissance Contractuelle;*
- *Les réservoirs de stockage de fuel-oil remplis avec au moins 515 mètres cube de fuel-oil, tel qu'exposé dans l'Annexe 10 du présent Contrat et satisfaisant aux exigences de qualité exposées dans l'Annexe 10 du présent Contrat; Il est convenu que l'Entrepreneur devra payer a l'ONE tout fuel-oil, au delà du niveau minimum visé ci-dessus, au prix (incluant la Taxe Intérieure de Consommation et la Taxe sur la Valeur Ajoutée) de l'offre reçue par l'Entrepreneur et valable pour la Date de Mise en Place du Financement. Le paiement, par l'Entrepreneur à l'ONE correspondant à cet excès de fuel-oil, sera effectué par l'insertion d'un crédit dans la première facture mensuelle adressée par l'Entrepreneur à l'ONE en vertu de la Clause 8.1 du Contrat de Fourniture d'Energie Electrique ;*
- *Les outils d'entretien, le laboratoire, l'atelier et l'équipement mobile exposés dans la partie 1 et la partie 2 de l'Annexe 11 du présent Contrat; et Copies des documents relatifs à la construction, l'exploitation ou l'entretien des Unités 1 et 2 tels qu'exposés dans l'Annexe 12 du présent Contrat… ».*

Par ailleurs, nous avons établi que l'un des principaux enjeux pour le concessionnaire était de récupérer ses capitaux investis pendant la durée du contrat de concession. Or, ce problème ne se pose pas pour les biens qu'il n'a pas financés.

b- Immobilisations financées par le concédant :

Il s'agit de l'ensemble des biens mis en concession par le concédant et qui doivent lui revenir, gratuitement, en fin de concession. En effet, il arrive fréquemment que le concessionnaire reprenne une concession en cours de vie et que les équipements publics principaux y soient déjà installés. Ces équipements sont en règle générale mis à la disposition du concessionnaire gratuitement par le concédant.

Dans le cas des principales sociétés étudiées, les immobilisations mises en concession par le concédant sont essentiellement constituées dans le premier contrat, par des unités de production de l'énergie électrique, des installations portuaires, du terminal charbonnier, etc. et par des autoroutes dans le second contrat. Les financements concédant représentant ainsi, selon les cas, entre 5% dans le second contrat et près de 20% dans le premier.

D'un point de vue comptable, nous avons vu que les financements concédant doivent être inscrits à l'actif du bilan du concessionnaire (comme tous les biens du domaine concédé). Dans le cas de la première société étudiée (Contrat de concession de la production de l'Energie Electrique, entre l'ONE et le Consortium ABB et CMS Energy), le problème ne se pose pas puisque l'apport du concédant a été effectué en contrepartie d'une indemnité, versée par le concessionnaire pour bénéficier du transfert du droit de jouissance. Par ailleurs, le problème de comptabilisation des immobilisations mises en concession par le concédant se

pose dans le cas de la deuxième société étudiée (Société Nationale des Autoroutes du Maroc), où l'apport du concédant a été fait gratuitement.

En effet, la contrepartie comptable de ces actifs corporels mis en concession gratuitement par le concédant se trouve au passif du bilan du concessionnaire dans un compte intitulé « Droits du Concédant ».

Alors que ces biens sont mis gratuitement à la disposition du concessionnaire, la question de leur valorisation au bilan suscite quelques débats. En effet, quelle valeur retenir ? S'agit-il de la valeur comptable du bien fournie par le concédant (se posera alors le problème de la juste valeur, car la valeur comptable correspond au coût historique…) ? ou encore d'une valeur estimée en fonction du coût de remplacement ? La réponse à cette question a été implicitement donnée par le PCGE qui prévoit que « *la valeur d'entrée des immobilisations acquises à titre gratuit, est égale à la valeur actuelle, « valeur estimée » à la date de l'entrée en fonction du marché et de l'utilité économique du bien pour l'entreprise* ». (Cf. Annexe 6)

Par ailleurs, le coût de ces actifs corporels étant nul pour le concessionnaire, il n'y a pas lieu de constater des amortissements de caducité. Cependant, les biens financés par le concédant peuvent faire l'objet d'un amortissement technique pour traduire leur dépréciation, sans affecter le compte de résultat. En effet, la société concessionnaire enregistre à l'actif un amortissement technique, en contrepartie du compte « Droits du concédant » au passif.

Enfin, les biens mis en concession par le concédant doivent être progressivement remplacés s'ils sont renouvelables. Cette obligation incombe en règle générale au concessionnaire, qui peut constituer, comme nous le verrons ultérieurement, une provision pour renouvellement basée sur la valeur de remplacement future du bien.

c- Immobilisations financées par le concessionnaire :

Les immobilisations mises en concession par le concessionnaire représentent, en règle générale et en valeur brute, entre 70% et 90% du total du parc d'ouvrage des biens du domaine concédé. Leur origine peut toutefois varier selon qu'il s'agisse de :

- premiers établissements financés par le concessionnaire (extension du domaine concédé) ;
- renouvellement de biens mis en concession par le concédant et initialement mis gratuitement à la disposition du concessionnaire gratuitement ;
- biens initialement mis en concession par le concédant et mis à la disposition du concessionnaire contre une redevance ou encore contre la prise en charge d'un emprunt.

Tous ces biens présentent des obligations identiques en matière de récupération des capitaux investis.

D'un point de vue comptable, et comme pour les immobilisations mises en concession par le concédant, pour quelle valeur les immobilisations financées par le concessionnaire doivent-elles figurer à l'actif de son bilan ?

Selon le PCGE, « *les immobilisations corporelles et incorporelles sont inscrites à :*

- *leur coût d'acquisition pour les immobilisations acquises à titre onéreux ;*
- *leur coût de production pour les immobilisations produites par l'entreprise pour elle-même* ».

Par ailleurs, les biens mis en concession contre le versement d'une indemnité ou contre la prise en charge d'un emprunt doivent être comptabilisés à l'actif pour le montant de l'indemnité versé ou la dette à l'égard de l'autorité concédante.

Ainsi, le concessionnaire ayant financé des biens et les ayant normalement inscrits à son actif (pour le coût réellement supporté) est confronté au problème de la récupération de ses capitaux investis. Pour cela, il peut constater en résultat des amortissements pour dépréciation sur ces biens, et utiliser un amortissement de caducité fondé sur la valeur de l'actif, si l'amortissement pour dépréciation s'avère insuffisant.

En outre, le concessionnaire doit également assurer le maintien du potentiel de production à travers le remplacement de certains biens renouvelables qu'il avait financés auparavant. Pour cela, et de façon analogue au droit dont il dispose pour les biens qu'il n'a pas financés, il peut également constituer une provision pour renouvellement.

En définitive, nous pouvons dire que la distinction des biens en fonction de leur financement conditionne :

- l'inscription ou non d'une contrepartie à un compte de passif ;
- l'inscription ou non des amortissements pour dépréciation par le résultat ;
- la nécessité de récupérer ou non les capitaux investis et d'utiliser éventuellement l'amortissement de caducité ;
- l'importance de la provision pour renouvellement.

Compte tenu des différences importantes qui résultent de cette distinction, il convient d'être attentif aux décisions prises par les responsables des sociétés concessionnaires lors de l'entrée d'un bien dans le domaine concédé.

3- Distinction des immobilisations en fonction de leur sort en fin de concession :

a- Définition des quatre types de biens :

Schématiquement, on peut distinguer deux grandes catégories de biens en fonction de leur sort en fin de concession :

a.1- Les biens du domaine de la concession :

Il peut s'agir de biens apportés en début ou en cours de concession par le concédant. Ces biens lui seront restitués à la fin. Ce sont les biens de retour.

Il peut également s'agir de biens édifiés ou apportés par le concessionnaire mais qui d'après une stipulation du cahier des charges, devront être remis gratuitement à l'autorité concédante en fin de concession. Ce sont les biens de remise.

Il peut enfin s'agir de biens édifiés ou apportés par le concessionnaire et qui d'après le cahier des charges pourront en fin de concession être repris (contre indemnité ou pas) par le concédant sans que le concessionnaire puisse s'y opposer. En cas de non reprise, si ces biens sont situés sur le territoire de la concession, ils devront soit être déplacés, soit détruits aux frais du concessionnaire. Ce sont les biens de reprise.

a.2- Les biens propres :

Une entreprise concessionnaire de service public peut être engagée dans d'autres activités ne relevant pas de la concession : activités industrielles, commerciales, d'étude et d'ingénierie. Ces activités utilisent des biens et des personnes qui ne sont pas du tout impliqués dans la gestion du domaine concédé.

Elle peut également disposer d'éléments de patrimoine entrant directement ou indirectement (centre de formation des agents, siège social) dans le cadre de l'exploitation de la concession, mais qui ne seront pas remis au concédant en fin de contrat et sur lesquels ce dernier n'a pas de faculté de reprise dans la concession.

Dans le deux cas, on parlera de biens propres du concessionnaire. Ils relèvent de sa propriété exclusive du début jusqu'à la fin du contrat et ne sont grevés d'aucune clause de retour obligatoire ou facultatif au concédant. N'appartenant pas au domaine concédé, aucune obligation de renouvellement ne pèse sur le concessionnaire au titre de ces biens propres. Ils n'appellent pas d'autres commentaires de notre part et ne font pas l'objet de cette étude.

b- Traitement comptable et fiscal des biens propres et des biens de retour :

b.1- Les biens propres :

Ils suivent le régime classique des immobilisations. Ils sont comptabilisés en classe 2 aux comptes appropriés à leur nature.

Leur dépréciation se traduit tant au niveau comptable qu'au niveau fiscal par :
- des amortissements économiques ou dérogatoires ;
- des provisions pour dépréciation.

Ne présentant aucun intérêt exceptionnel ni dérogatoire du droit commun, nous ne procéderons pas à leur analyse.

b.2- Les biens de retour :

En l'absence de définition adoptée par le CGNC, nous retiendrons celle qui a été donnée par le Guide Comptable de 1975 (France) qui définit simplement les biens de retour comme étant « des biens mis en concession par le concédant et devant revenir à ce dernier à son terme ». Ils concernent également les ouvrages construits ou acquis par le concessionnaire, avec ses propres moyens, en cours d'exécution du contrat, si l'autorité concédante en est déclarée propriétaire par le contrat.

En principe, ce sont les biens nécessaires ou indispensables à la poursuite de l'exploitation du service public. Sans eux, l'exploitation du service serait soit gravement entravée, soit totalement impossible. Leur nature nous permet d'autant mieux de comprendre la volonté de l'autorité publique à les conserver puisqu'il est primordial de pouvoir toujours assurer la continuité de l'exploitation.

Le concessionnaire ne dispose donc sur ces biens que d'un droit exclusif de jouissance le protégeant à la fois contre les tiers et le concédant. Ce dernier, quant à lui, en est propriétaire. On dit qu'ils appartiennent « ab-initio » à l'autorité concédante. Ils sont généralement inventoriés dans le contrat et mis à jour régulièrement par les investissements du concessionnaire en biens de retour.

♦ Ces biens ont été apportés par le concédant

Ils lui appartiennent mais doivent toutefois figurer à l'actif du concessionnaire. En effet, et à l'instar de ce qui est édicté par le Guide Comptable de 1975, il « convient d'enregistrer au passif du bilan du concessionnaire les droits du concédant en contrepartie d'appoint et d'équilibre à l'inscription à l'actif ».

On passera donc l'écriture suivante :

260* Immobilisations mises en concession par le concédant	X	
2690 Apports du concédant - droits exigibles en nature		X

* En l'absence de classe réservée aux immobilisations mises en concession, nous proposons de retenir la classe 26 du PCGE, qui regroupe l'ensemble des immobilisations de la concession, quels que soient l'apporteur et le propriétaire.

♦ L'éventuelle dépréciation des immobilisations de retour doit être comptabilisée :

On utilisera le compte « 2860 – Amortissements des immobilisations mises en concession par le concédant ».

Par ailleurs, le coût de ces immobilisations étant nul pour le concessionnaire, en règle générale, ces amortissements doivent être sans incidence sur le résultat.

En outre, ils sont pratiqués pour le compte du concédant, et traduisent la diminution progressive de la valeur des biens de retour. Ces amortissements doivent donc en toute

logique venir réduire la valorisation de l'engagement du concessionnaire de restituer les biens au concédant (cette valorisation apparaissant au compte « 2690 » vu ci-dessus).

La dotation annuelle aux amortissements pour dépréciation sera donc comptabilisée de la manière suivante :

2690 Apports du concédant - droits exigibles en nature	X	
2860 Amortissements des immobilisations mises en concession		X

Ainsi, en fin de concession, le compte « 2690 » aura pour solde la valeur comptable nette des immobilisations de retour, et l'écriture suivante soldera les trois comptes :

260 Immobilisations mises en concession par le concédant		Brut
2860 Amortissements des immobilisations mises en concession	Cumul Amos	
2690 Apports du concédant - droits exigibles en nature	VNA	

♦ Signalons enfin que l'apport du concédant est généralement fait à titre gratuit, pur et simple:

Toutefois, le contrat de concession ou le cahier des charges peuvent prévoir qu'en fin de concession, le concessionnaire non seulement retourne les biens mis à sa disposition, mais verse au concédant la somme des amortissements pour dépréciation pratiqués pour son compte ; le concédant peut ainsi reconstituer le montant de ses investissements dans la concession.

A l'instar du Guide Comptable de 1975, nous traiterons cette obligation comme une dette financière envers le concédant. L'écriture annuelle à passer sera donc la suivante :

6190 Dotations aux droits du concédant exigibles en espèces	X	
2690 Apports du concédant - droits exigibles en nature		X

Par ailleurs, le Mémento Comptable Francis Lefebvre 2002 n°4121 – 2 assimile cette dette financière aux dettes rattachées à des participations. En effet, le MC préconise que : « *Contrairement aux droits du concédant exigibles en nature qui ne sont que la contrepartie des immobilisations à remettre au concédant à l'expiration de la concession, les droits du concédant exigibles en espèces constituent une véritable dette à caractère financier. La ressemblance avec les dettes rattachées à des participations nous conduit à préconiser l'extension du compte 17 aux concessions sous l'appellation « Dettes rattachées à des participations et/ou concessions », subdivision 170 « Droits du concédant exigibles en espèces* ». Ce qui reviendrait à créer une subdivision du compte « 1483 – Dettes rattachées à des participations » conformément au PCGE, intitulée « 1483 – 1 – Droits du concédant exigibles en espèces ».

Cependant, au-delà de l'approche comptable, se pose le problème de la déductibilité fiscale de cette charge.

En effet, la position actuelle de l'Administration fiscale est similaire aux développements qu'elle avait fournis lors de son interprétation des dispositions de la loi 24-86 du 24 janvier 1987. A cet effet, l'Administration a apporté un certain nombre d'éclaircissements sur les modalités de comptabilisation des immobilisations comme nous l'avons souligné ci-dessus, et précise en outre que :

- « les immobilisations mises en concession par le concédant doivent être portées à l'actif du bilan du concessionnaire « immobilisations mises en concession par le concédant » en contrepartie du compte de passif « droits du concédant » ;
- « lesdites immobilisations ne doivent pas faire l'objet d'amortissement en franchise d'impôts ».

La position de l'Administration fiscale se justifie par le fait que le concessionnaire n'a pas financé les biens mis en concession par le concédant, que ces biens ne lui appartiennent pas et que l'apport gratuit n'a pas donné lieu à imposition. De ce fait, les dotations y afférents ne peuvent donner lieu à une quelconque déduction.

Cependant, l'Administration fiscale n'a pas tenu compte dans son raisonnement du caractère renouvelable ou non des immobilisations mises en concession par le concédant. En effet, pour les biens non renouvelables, la position de l'Administration fiscale est justifiée. Toutefois, le concessionnaire serait en droit de prélever sur ses résultats, à compter du début de la concession, les sommes nécessaires pour faire face à l'obligation du renouvellement, et ce, sous forme d'amortissement pour dépréciation ou de caducité.

c- Traitement comptable et fiscal des biens de remise :

Comme pour les biens de retour, le Guide Comptable de 1975 a également définit une autre catégorie de biens très semblables aux premiers : les biens de remise.

Il s'agit en effet des biens mis en concession par le concessionnaire (et non plus par le concédant) devant revenir obligatoirement au concédant à l'expiration du contrat. Les autres caractéristiques de ces biens étant semblables aux biens de retour.

Aujourd'hui, la distinction n'est plus faite entre ces deux catégories. Dès lors qu'ils doivent revenir (en général gratuitement) au concédant à la fin de la concession, on parle de biens de retour quelque soit l'identité de celui qui les a financés.

Par ailleurs, en l'absence de disposition spécifique du PCGE, nous proposons d'enregistrer les biens de remise dans un sous compte du poste « 26 » : « 265 – Immobilisations mises en concession par le concessionnaire ».

La logique qui implique le traitement comptable et fiscal des biens de remise repose sur le droit reconnu au concessionnaire de pouvoir récupérer sur la durée de la concession, les capitaux qu'il a investis.

Il convient donc de déterminer :

- le montant des capitaux investis ;
- la méthode de récupération.

c.1- Le montant des capitaux investis :

Il dépend de deux éléments :

- le montant du financement à la charge du concessionnaire ;
- le prix de reprise.

♦ Le montant du financement à la charge du concessionnaire

Il convient ici de déterminer pour chaque investissement ou programme d'investissement le montant des financements utilisés et que le concessionnaire peut être amené à rembourser. Il s'agit :

- du capital actions : les fonds propres investis ;
- du capital obligations : les emprunts contractés pour réaliser l'investissement.

En cas de financement total ou partiel grâce à une subvention, celle-ci n'est pas à intégrer dans le montant des capitaux à reconstituer, car elle est définitivement acquise au concessionnaire.

♦ Le prix de remise

C'est généralement le cahier des charges qui fixe les modalités de remise. En effet, la remise peut être gratuite ou contre indemnité.

Lorsque la remise est gratuite, les capitaux à restituer sont à déterminer selon la méthode décrite dans le point 1) ci-dessus.

Par ailleurs, si la remise se fait contre une indemnité, trois cas peuvent alors se présenter :

- Indemnité inférieure à la valeur nette comptable de l'immobilisation lors de la remise. Dans ce cas, le prix de remise ne permet pas au concessionnaire de récupérer les capitaux investis. La remise est alors comptablement assimilée à une remise gratuite, et les capitaux à récupérer sont égaux aux fonds investis (fonds propres et emprunts) diminués de l'indemnité à recevoir ;
- Indemnité égale au montant du capital emprunté affecté à l'immobilisation et restant à rembourser à la date d'expiration du contrat de concession. Dans ce cas, les capitaux à reconstituer sont égaux aux capitaux propres investis majorés des capitaux empruntés et à rembourser avant la fin de la concession. Ce cas peut être également assimilé à une remise gratuite ;

- Indemnité calculée à dire d'expert ou par le cahier des charges et au moins égale à la valeur nette comptable des immobilisations. Dans ce cas, la remise est comptablement considérée comme une cession classique d'immobilisation. Il n'y a donc pas lieu de déterminer une méthode particulière de récupération des capitaux investis. Cette récupération se faisant d'elle-même par la constatation en charges des dotations annuelles aux amortissements pour dépréciation et en fin de concession par la constatation en charges de la valeur nette comptable (VNC).

c.2- La méthode de récupération :

Dans le cas général, les entreprises « récupèrent » leurs investissements par le biais des amortissements.

Les amortissements traduisent la diminution de la valeur des biens possédés en fonction de la durée d'utilisation, et doivent permettre de reconstituer en valeur historique les capitaux nécessaires au renouvellement de l'immobilisation quand elle hors d'usage.

Cependant, la situation des entreprises concessionnaires est singulière car les biens considérés sont réputés appartenir au concédant « ab-initio ». Ils ne peuvent donc donner lieu comptablement à la constatation en charges d'un amortissement, sauf dans le cas particulier d'une remise contre indemnité au moins égale à la VNC (Cf. point 2) ci-dessus).

En conséquence, comme pour les biens de retour, la dépréciation économique des biens de remise sera constatée par l'écriture suivante :

2695 Droits du concédant en nature – Immobilisations mises en concession par le concessionnaire	X	
2865 Amos – Immobilisations mises en concession par le concessionnaire		X

Or, comme nous pouvons le constater, cette écriture est sans incidence sur le résultat.

Comme, en règle générale, le concessionnaire ne peut prétendre à aucune indemnité en fin de contrat, celui-ci a donc le droit de faire les prélèvements nécessaires sur ses produits d'exploitation, en vue de la reconstitution, pendant la durée du contrat, des capitaux ainsi investis. Cette reconstitution s'opère au travers d'un amortissement appelé le plus souvent « *amortissement financier de caducité* ».

La qualification d'amortissement financier a été retenue pour constater la distinction par rapport à l'amortissement pour dépréciation, dans la mesure où il s'agit de constater la perte d'un capital et non pas la perte de substance d'un bien éligible au droit à l'amortissement économique.

En effet, il ne s'agit pas d'un amortissement traditionnel fondé sur le caractère dépréciable de l'immobilisation. La caducité étant à constater même si l'immobilisation ne se déprécie pas.

De ce fait, l'amortissement de caducité est justifié par le caractère temporaire du contrat de concession et par l'obligation faite au concessionnaire de remettre gratuitement certains de ses biens au concédant en fin de contrat. Il a donc pour objet de permettre au concessionnaire de reconstituer le montant des capitaux investis.

Par ailleurs, la caducité est déconnectée de la durée de vie de l'immobilisation. Elle se calcule en fonction de la durée de la concession et traduit la disparition progressive des moyens de financement utilisés pour l'achat de l'immobilisation.

En effet, la règle générale de l'étalement des amortissements de caducité est celle qui affecterait, sans discrimination, à chacun des exercices de la concession, sa quote-part des charges d'amortissement de caducité, quelle que soit la date d'acquisition du bien et quel que soit son caractère (renouvelable ou non).

En conséquence, la charge d'amortissement est à étaler sur la période s'écoulant entre la date du contrat et la date de remise des biens, à savoir celle de la fin de la concession. Cette période n'est autre que la durée de la concession.

Cette règle demeure applicable même si le bien est renouvelable et en conséquence, seul le dernier renouvellement est susceptible d'amortissement de caducité.

A cet effet, et en application du principe comptable de prudence, le concessionnaire devrait constater dans les charges de chacun des exercices ouverts depuis la signature du contrat de concession, une fraction de l'amortissement de caducité qui sera opéré lors du dernier renouvellement.

L'écriture comptable permettant de traduire l'amortissement de caducité dans les comptes du concessionnaire sera donc la suivante :

6199 Dotations aux amortissements de caducité	X	
2695 Droits du concédant en nature – Immobilisations mises en concession par le concessionnaire		X

c.3- La position fiscale :

En ce qui concerne les biens mis en concession par le concessionnaire, l'Administration fiscale distingue entre les biens renouvelables et les biens non renouvelables d'une part, et les biens remis gratuitement au concédant en fin de contrat et ceux remis contre indemnité. A cet effet, l'Administration précise que :

« *Le traitement fiscal des investissements du domaine concédé financés par le concessionnaire diffère selon que ces immobilisations sont renouvelables ou non, et qu'elles sont, à la fin de la concession, remises au concédant gratuitement ou contre indemnité* ».

S'agissant des immobilisations remises gratuitement au concédant en fin de concession, et comme nous l'avons précédemment précisé lors du traitement des biens de retour (paragraphe b.2. ci-dessus), nous pouvons distinguer deux types de traitement selon que ces immobilisations sont renouvelables ou non :

♦ Les immobilisations non renouvelables

Ces immobilisations ne font pas l'objet au niveau des charges d'exploitation du concessionnaire de dotations aux amortissements pour dépréciation, mais plutôt de dotations pour amortissements de caducité lui permettant de récupérer ses capitaux investis.

♦ Les immobilisations renouvelables

En règle générale, ces immobilisations font l'objet d'amortissements pour dépréciation selon les taux en usage. En revanche, lors du dernier renouvellement, lesdites immobilisations feront l'objet d'amortissements de caducité répartis sur la durée restant à courir du contrat de concession.

Concernant les immobilisations remises en fin de concession au concédant contre une indemnité, l'Administration fiscale précise que « *le concessionnaire comptabilisera en franchise d'impôts des dotations d'amortissement pour dépréciation jusqu'à la fin de la concession* ».

Par ailleurs, l'Administration fiscale exclut de l'amortissement pour dépréciation le dernier renouvellement d'un bien renouvelable mis en concession par le concessionnaire, et revenant gratuitement au concédant en fin de contrat. Elle préconise, en contrepartie, un amortissement de caducité du bien sur la durée restant à courir.

Cependant, les biens mis en concession par le concessionnaire et devant retourner obligatoirement au concédant constituent des biens de retour et sont la propriété du concédant. Cette disposition contractuelle enlève au concessionnaire le droit de propriété sur ces biens même si le concédant demeure redevable d'une indemnité en fin de contrat.

De ce fait, le fait que l'Administration fiscale préconise l'amortissement pour dépréciation de ces biens jusqu'à la fin de la concession est contraire à l'esprit du contrat de concession, pour qui les biens de retour appartiennent ab-initio au concédant.

De plus, préconiser un amortissement de caducité lors du dernier renouvellement d'un bien renouvelable sur la durée restant à courir de la concession est contraire au principe de prudence et pourrait remettre en cause la continuité d'exploitation du concessionnaire (c'est le cas par exemple lors du renouvellement d'un bien la dernière année de la concession).

A notre avis, et pour parer à de telles incohérences, nous estimons que les entreprises concessionnaires peuvent déduire de leurs résultats les amortissements financiers nécessaires à la reconstitution des capitaux (propres ou empruntés) investis dans les immobilisations, devant être restituées gratuitement au concédant en fin de concession.

Or, comme nous l'avons vu au paragraphe 2) du point c, on peut considérer comptablement qu'il y a remise gratuite et donc amortissement de caducité, dans le cas où l'indemnité est :

- égale au montant des capitaux empruntés et non encore remboursés à la date de la remise ;
- inférieure à la VNC du bien.

Ainsi, et à titre de prudence, il nous semble qu'il faille considérer fiscalement, comme nous l'avons souligné plus haut, les biens amortissables pour dépréciation tous les biens à remettre contre indemnité, quel que soit le montant de l'indemnité.

A défaut et si la position fiscale diverge effectivement de l'assimilation comptable (comme il est le cas) :

- le concessionnaire se verra rejeter le principe de l'amortissement de caducité sur les biens considérés, et donc réintégrer l'ensemble des dotations aux amortissements ;
- le concessionnaire ne pourra fiscalement récupérer l'ensemble des capitaux investis dans ces biens, car il perdra la déductibilité des amortissements pour dépréciation, sous prétexte que ces amortissements n'ont pas été effectivement prévus en comptabilité.

Il s'agit là encore d'un manque de transparence et de soubassement juridique des prises de position de l'Administration fiscale en matière de concessions, qu'il conviendrait d'examiner à la lumière des pratiques des entreprises concessionnaires, afin de trouver des solutions optimales qui satisferont concessionnaire et Administration.

d- Traitement comptable et fiscal des biens de reprise :

Ce sont ceux qui, affectés durant la concession à l'exploitation du service pourront, selon la volonté du concédant, lui revenir à son terme, à charge pour lui de verser généralement une indemnité au concessionnaire.

Cette faculté de reprise est prévue dans le cahier des charges de la concession. Le fait que le bien soit transféré au concédant contre une indemnité, transforme en fait ce transfert en une cession d'actif pour le concessionnaire.

Les biens de reprise sont donc sa propriété jusqu'au terme de la concession. On ne pourra s'empêcher de relever certaines similitudes entre ce régime et celui d'une société de crédit-bail dont le client pourra, s'il le désire, lever l'option d'achat au terme du contrat.

Comptablement, ces biens peuvent être immobilisés au compte « 2650 – Immobilisations mises en concession par le concessionnaire », et amortis pour dépréciation sur leur durée de vie. L'écriture comptable qui traduirait cette dépréciation sera donc :

6193-6 Dotations d'exploitation aux amortissements des immobilisations mises en concession par le concessionnaire	X	
2865 Amortissements des immobilisations mises en concession par le concessionnaire		X

En revanche, aucun amortissement de caducité ne pourra être constaté. En effet, la déductibilité fiscale des amortissements de caducité n'est admise par l'Administration fiscale que si les biens concernés sont soumis à une condition de retour au concédant en fin de contrat. Or, la remise étant aléatoire et la caducité incertaine, les biens de reprise sont donc traités comme des biens propres susceptibles d'être éventuellement rachetés ou détruits en fin de concession.

Il convient donc de pratiquer les amortissements pour dépréciation selon le régime de droit commun.

En cas de reprise, celle-ci sera traitée comme une opération de cession d'immobilisation.

En cas de destruction ou de transfert géographique des biens, on constatera dans la première hypothèse une dotation aux amortissements exceptionnels pour solder l'immobilisation. Dans la seconde hypothèse, on immobilisera les frais de transfert dans la catégorie des biens propres du concessionnaire.

e- Synthèse d'étape :

En guise de synthèse, nous pouvons considérer le tableau suivant qui récapitule pour chaque nature de biens, le traitement comptable et fiscal à adopter.

Nature des biens	Propriété	Inscription à l'actif	Traitement comptable		Traitement fiscal - incidence sur le résultat
			Amortissement pour dépréciation	Amortissement de caducité	
Retour	Concédant	260/2690	2690/2860	Néant	Néant.
Remise gratuite ou avec indemn < VNC ou avec indemn = emprunt restant à rembourser	Concédant	265/Banque	2695/2865	6199/2695	- Si remise sans indemnité, même traitement fiscal que comptable. Amortissement de caducité. - Si remise contre indemnité, amortissement fiscal pour dépréciation. Lors de la remise, il y a cession d'actif
Remise avec indeminité >= VNC	Concédant	265/Banque	6193/2865	Néant	
Reprise	Concessionnaire	265/Banque	6193-6/2865	Néant	Même traitement fiscal que comptable
Propre	Concessionnaire	(22/23)/Banque	619/(282/283)	Néant	Amortissement pour dépréciation

4- Distinction des immobilisations en fonction de leur caractère renouvelable :

a- Intérêt de la distinction :

Nous avons vu que l'obligation de maintenir le potentiel productif des biens concédés doit conduire le concessionnaire, soit à les entretenir convenablement et suffisamment, soit à renouveler les biens du domaine concédé dont le potentiel de production ne suffirait plus à répondre aux exigences du service.

Le principe de prudence et la nécessité de récupérer le montant des capitaux investis dans la concession, incitent le concessionnaire à déterminer :

- dès le début de la concession et lors de chaque nouvel investissement, quels sont les biens renouvelables, c'est-à-dire en pratique ceux dont la durée de vie est inférieure à celle restant à courir de la concession et qui devront être remis au concédant en bon état de marche ;
- comment prévoir et traduire en comptabilité la date et le coût du renouvellement de manière à étaler et anticiper ce coût.

Signalons toutefois que pour les biens non renouvelables, la récupération des capitaux investis se fera comme cela a été développé dans le point c.

b- Première conséquence d'un bien renouvelable : la provision pour renouvellement :

Il existe schématiquement quatre conceptions de la nature et des effets de l'amortissement pour dépréciation :

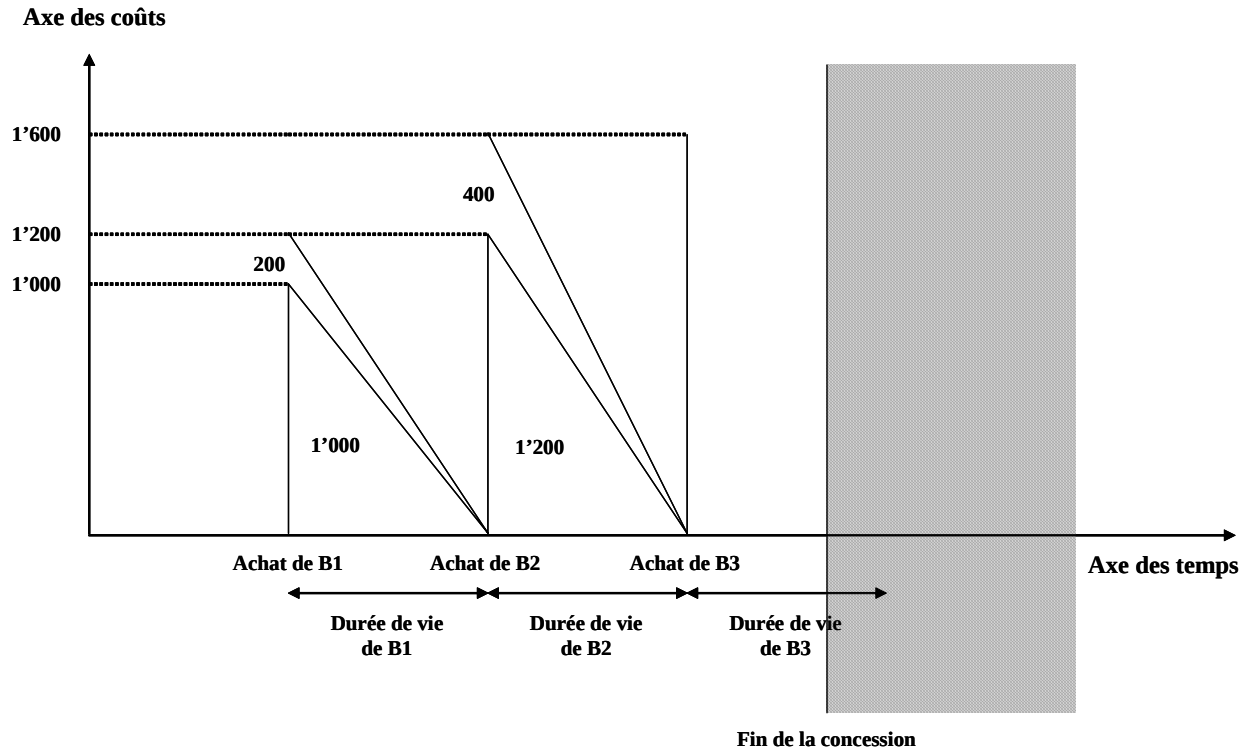
- l'amortissement, processus de correction et d'évaluation des actifs : l'amortissement est la constatation comptable de la perte de valeur des immobilisations se dépréciant avec le temps et l'usage, et a pour but de faire figurer les immobilisations au bilan pour une valeur inférieure au coût historique, tenant compte de la dépréciation calculée forfaitairement d'après les taux d'amortissement en usage ;
- l'amortissement, processus de répartition des coûts : l'amortissement a pour objet de répartir le coût d'un élément de l'actif immobilisé sur sa durée probable de vie ;
- l'amortissement, élément des coûts : la dotation aux amortissements de l'exercice doit être un des éléments du coût de revient du produit au même titre que le coût de matières premières ou de la main d'œuvre. Elle représente la partie du coût des immobilisations, c'est-à-dire principalement des constructions et du matériel servant à la fabrication de ce produit ;
- l'amortissement, technique de renouvellement des immobilisations : l'amortissement a pour but d'assurer le renouvellement des immobilisations : il s'agit donc d'une affectation du bénéfice à la reconstitution du capital ;

C'est cette dernière conception qu'il convient ici de retenir eu égard à l'objectif du concessionnaire. En effet, pour récupérer les capitaux investis dans un bien renouvelable, le concessionnaire va l'amortir pour dépréciation sur sa durée de vie.

Toutefois, compte tenu de l'érosion monétaire et de la fluctuation des prix, la valeur de remplacement du bien sera sans doute supérieure à la valeur d'origine, et les fonds ainsi accumulés au travers de l'amortissement pour dépréciation ne suffiront pas au renouvellement.

C'est pour cela qu'une provision pour renouvellement peut être constituée : elle couvre la différence entre le coût de remplacement de l'immobilisation et sa valeur supportée à l'origine par le concessionnaire.

c- Deuxième conséquence d'un bien renouvelable : la provision pour amortissement de caducité:



Le concessionnaire va donc récupérer :

- pendant la durée de vie de B1 :
  - le coût de B1 grâce aux amortissements pour dépréciation = 1 000 ;
  - le surcoût de B2 grâce à la provision pour renouvellement = 200 ;
- pendant la durée de vie de B2 :
  - le coût de B2 grâce aux amortissements pour dépréciation = 1 200 ;
  - le surcoût de B2 grâce à la provision pour renouvellement = 400 ;

Soit au total = 2 800 ;

Or, le concessionnaire doit récupérer : B1 + B2 + B3 = 3 800 ;

Reste à récupérer la fraction de B3 égale à B1, soit 1000.

Or, B3 est un bien non renouvelable, donc non amortissable pour dépréciation.
Ainsi, pour récupérer les capitaux investis, le concessionnaire ne pourra qu'utiliser des amortissements de caducité.

Ces amortissements de caducité pourront :

- soit être calculés en fonction de la durée restant à courir entre la date d'acquisition de B3 et la fin de la concession. Cette solution revient à surcharger le compte de résultat les dernières années de la concession, et peut de ce fait paraître antiéconomique ;
- soit être traduits, en vertu du principe de prudence, en charges dès l'investissement dans le premier bien par :
  - l'amortissement pour dépréciation du premier bien ;
  - la provision pour renouvellement ;
  - une provision pour amortissement de caducité visant à étaler la fraction du coût du dernier renouvellement, qui n'est pas déjà constatée en charges par les amortissements pour dépréciation ou les provisions pour renouvellement.

Par ailleurs, le Guide Comptable de 1975 précise à ce sujet que « *l'amortissement de caducité doit être prévu dès l'acquisition ou la création du premier bien* ». Et c'est sur cette notion de prévision d'amortissement d'un bien renouvelé dans le futur que se fonde la notion de provision pour amortissement de caducité ; une pure dotation aux amortissements ne semblant pas adaptée dans ce cas.

La provision pour amortissement de caducité est à comptabiliser parmi les provisions pour risques et charges, dans un sous compte du poste « 15 – Provisions durables pour risques et charges », subdivision « 152 – provision pour amortissement de caducité ».

Lorsque le concessionnaire prévoit que l'investissement réalisé constitue le dernier renouvellement du bien, le compte de la provision est soldé par virement au compte « 2695 – Droits du concédant en nature sur immobilisations mises en concession par le concessionnaire ». En effet, le concept de provision ne se justifie plus puisque la dette envers le concédant est certaine dans son principe et dans son montant.

La provision pour amortissement de caducité, comme d'ailleurs la provision pour renouvellement, revient donc à amortir par anticipation une partie du coût du bien renouvelé.

C - La nécessité de bien évaluer le coût d'entrée des biens dans la concession

Après avoir distingué les immobilisations en fonction de leur nature, de leur financement, de leur sort en fin de concession et en fonction de leur caractère renouvelable ou non, le concessionnaire doit s'assurer de la bonne évaluation des biens mis en concession pour pouvoir récupérer les capitaux investis.

Deux problèmes majeurs peuvent alors se poser :

- celui des immobilisations qui n'ont été ni valorisées, ni suivies lors de leur entrée dans la concession ;
- celui de l'incorporation des charges financières dans le coût de production des immobilisations.

En effet, la valeur brute des biens a un impact direct dans la problématique du renouvellement dès lors que le concessionnaire a assuré seul le financement du bien. Cette valeur a un intérêt bien moindre en matière de renouvellement tant que les immobilisations ont été mises en concession (totalement ou partiellement) par le concédant.

Les financements concessionnaires représentent toutefois une part très importante des ouvrages des concessions de production et de distribution d'électricité, et les règles en matière d'évaluation des valeurs brutes méritent d'être rappelées et confrontées à la réalité.

1- Les règles générales d'évaluation :

L'évaluation des éléments patrimoniaux de l'entreprise doit se faire sur la base de principes généraux. En effet, le PCGE dispose dans son chapitre IV – Méthodes d'évaluation et leurs modalités d'application, que « *la valeur d'entrée dans le patrimoine d'un élément d'actif, déterminée en fonction de l'utilité économique présumée de cet élément, est constituée :*

- *pour les éléments acquis à titre onéreux par la somme des coûts mesurés en termes monétaires que l'entreprise a dû supporter pour les acheter ou les produire ;*
- *pour les éléments acquis à titre gratuit par la somme des coûts mesurés en termes monétaires que l'entreprise devrait supporter si elle devait alors les acheter ou les produire.* »

De son côté, la note circulaire publiée en 1987 commentant les dispositions de la loi 24 – 86 relative à l'impôt sur les sociétés, dispose dans son interprétation de l'article 7 de ladite loi :

« *Les immobilisations sont inscrites au bilan pour leur valeur d'entrée. Cette valeur s'entend:*

- *pour les immobilisations acquises par l'entreprise, du coût d'acquisition formé du prix d'achat augmenté des droits de douane et autres impôts et taxes non récupérables et diminué des réductions commerciales obtenues et des taxes légalement récupérables, des charges accessoires d'achats ainsi que des charges d'installation ;*
- *pour les immobilisations acquises à titre d'apport, du montant stipulé dans l'acte d'apport ;*
- *pour les immobilisations construites ou fabriquées par l'entreprise, du coût réel et complet de production, c'est-à-dire du coût d'acquisition des matières et fournitures, augmenté de toutes les charges directes et indirectes de production.* »

Par ailleurs, l'article 14 de la loi n° 9-88 relative aux obligations comptables des commerçants (B.O. n° 4183 lois du 30-12-92) prévoit pour sa part que :

« *A leur date d'entrée dans l'entreprise, les biens acquis à titre onéreux sont enregistrés à leur coût d'acquisition, les biens acquis à titre gratuit à leur valeur actuelle et les biens produits à leur coût de production* ».

2- Le problème des biens non suivis à l'origine :

En matière d'évaluation des immobilisations, et comme nous venons de le souligner ci-dessus, la règle générale retenue est le principe du coût historique. Or, cette règle générale est d'application délicate lorsqu'il s'agit :

- d'un bien acquis il y a plusieurs dizaines d'années ;
- d'un bien non suivi comptablement ;
- ou d'un bien apporté par le concédant et très souvent non valorisé dans le cahier des charges.

En effet, il n'est pas toujours facile de connaître le coût historique d'un bien. Dans certains cas, les documents de synthèse existants sont incomplets ou insuffisamment détaillés. Dans d'autres cas, la société ne dispose pas de pièces justificatives probantes (factures, actes de propriété, …) lui permettant de connaître avec précision la valeur d'entrée d'un bien dans le patrimoine. Cette situation est d'ailleurs souvent à l'origine de l'existence d'un fichier des immobilisations inexact et imparfait.

Afin de palier à cette insuffisance, il nous semble que l'on puisse appliquer les principes suivants :

- si des traces comptables concernant ces biens peuvent être retrouvées (factures, inscription au grand-livre, preuve de paiement…), cette valorisation ne devrait pas poser de problèmes majeurs. L'immobilisation sera valorisée au coût historique avec reconstitution et inscription des cumuls d'amortissement entre la date d'entrée du bien et la date du premier bilan, conformément au PCGE ;
- lorsque des traces comptables ne peuvent être retrouvées, il conviendrait à notre avis d'appliquer une « valeur estimée » à la date d'entrée du bien en fonction du marché et de l'utilité économique dudit bien pour l'entreprise. C'est d'ailleurs dans ce sens que la 4ème Directive CEE n° 781660 du 25 juillet 1978 a prévu dans son article 15-3-b°) que : « *lorsqu'au moment de l'établissement des premiers comptes annuels conformément à la présente Directive, le prix d'acquisition ou le coût de revient d'un élément de l'actif immobilisé ne peut être déterminé sans frais ou délais injustifiés, la valeur résiduelle au début de l'exercice peut être considérée comme prix d'acquisition ou coût de revient ; l'application de la présente lettre b°) doit être mentionnée dans l'Annexe*[10] ».

Cette valeur résiduelle est à notre avis à assimiler à la valeur d'utilité du bien à la date du bilan d'ouverture.

[10] Yves BAILLEUX, « La comptabilité des entreprises concessionnaires de service public », Mémoire EC, 1994, page 33.

On pourra alors se référer par exemple :

- pour les immeubles et les terrains, à la valeur locative cadastrale, ou à une évaluation à dire d'expert ;
- pour les matériels, installations, mobiliers et autres biens meubles corporels, à la valeur des biens similaires sur le marché, ou là encore à une évaluation à dire d'expert.

En définitive, cela revient à reconstituer la valeur de l'actif immobilisée. S'agissant d'une correction d'erreur, la contrepartie d'une telle reconstitution sera enregistrée en résultat.

3- L'incorporation des charges financières dans le coût de production de l'immobilisation :

Nous abordons ici le problème de la valorisation des immobilisations produites par le concessionnaire et mises en concession. Pourra-t-il récupérer grâce aux amortissements l'ensemble du coût de revient de l'immobilisation ?

a- La position comptable :

En vertu des disposition du PCGE, Chapitre IV – Méthodes d'évaluation et leurs modalités d'application, « *le coût de production des immobilisations est formé de la somme :*

- *du coût d'acquisition des matières et fournitures utilisées pour la production de l'élément;*
- *des charges directes de production telles les charges de personnel, les services extérieurs, les amortissements ;*
- *des charges indirectes de production dans la mesure où elles peuvent être raisonnablement rattachées à la production de l'immobilisation.*

Toutefois, ce coût de production réel et complet ne comprend pas, sauf conditions spécifiques de l'activité à justifier dans l'ETIC (A1) :

- *les frais d'administration générale de l'entreprise ;*
- *les frais de stockage ;*
- *les frais de recherche et développement ;*
- *les charges financières.*

Néanmoins, le coût de production des immobilisations peut comprendre le montant des intérêts relatifs aux dettes contractées pour le financement de cette production depuis le « préfinancement » spécifique jusqu'à la date normale d'achèvement de l'immobilisation, ou de sa mise en service si elle est exceptionnellement antérieure à cette date.

Mention doit être faite dans l'ETIC de cette inclusion de charges financières ».

S'agissant de la période de fabrication, et en l'absence de dispositions spécifiques préconisées par le CGNC, nous retenons celle définie dans le Mémento Comptable Francis Lefebvre 2002, n° 1527-2 qui précise que :

La notion de « *période de fabrication* » (qui figure dans la 4ème directive – art. 35 § 4) n'est pas définie par les textes légaux et réglementaires. L'Ordre des Experts Comptables (OEC), dans sa recommandation 1.19 apporte les précisions suivantes :

- Début de la période de fabrication : elle commence lorsque les dépenses relatives au bien ont été réalisées dans le cadre du processus de production en cours.
  Le terme « processus de production » doit être compris dans une acception large. Il désigne plus que la seule opération physique de construction et inclut toutes les étapes nécessaires à la préparation de l'actif à l'usage duquel il est destiné (établissement de plans, demande d'autorisation administrative…).
- Fin de période de fabrication : Elle se termine lorsque les immobilisations sont prêtes pour leur utilisation.

Il en est de même de la norme IAS 23 révisée (§ 20, 25 et 26).

b- Précisions complémentaires d'analyse :

b.1- Réalisation partielle d'une construction :

Certaines entreprises concessionnaires peuvent réaliser des productions d'immobilisations par étape. Ainsi, une société concessionnaire d'autoroutes construira une autoroute par tronçons. Quel est dans ce cas la période de fabrication ?

En effet, les premières années d'une concession autoroutière sont caractérisées par l'absence d'exploitation et donc de recettes susceptibles de compenser les charges structurelles. Parmi ces charges figurent les frais financiers de construction, constitués par les intérêts courus correspondant aux capitaux empruntés, qui peuvent être incorporés au coût de revient des constructions jusqu'à leur date de mise en service, soit à la date d'ouverture à la circulation et de perception de péages.

Le guide comptable des sociétés concessionnaires d'autoroute en France, comme le guide comptable des entreprises concessionnaires de 1975 ont considéré que les intérêts des emprunts pris en charge jusqu'à la mise en service pouvaient être intégrés dans le coût de revient de la construction et être immobilisés à l'actif du bilan. Cette solution est identique à celle retenue en matière de promotion immobilière où les intérêts intercalaires viennent augmenter le prix de revient de l'immeuble jusqu'à sa date d'achèvement.

De plus, la norme IAS 23 préconise que « *les charges financières qui peuvent être considérées comme un élément du coût, correspondent à celles qui auraient pu être évitées si l'entreprise n'avait pas effectué de dépenses pour l'opération en cause* ». Il en est de même de la recommandation n°1-19 de l'Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés.

Afin de déterminer la période d'incorporation des charges financières au coût de l'ouvrage, il s'est posé la question de savoir à partir de quel moment une autoroute était considérée comme

mise en service. S'agit-il de la date d'ouverture à la circulation telle que définie par le cahier des charges, ou doit-on considérer qu'il y a mise en service dès lors que la section considérée présente un caractère significatif, c'est-à-dire qu'elle relie deux agglomérations ou deux régions et qu'elle est donc achevée et financièrement autonome ?

La réponse est donnée par le guide comptable qui indique qu'une section est réputée mise en service au moment où elle est ouverte à la circulation et donne lieu à la perception de péages.

b.2- Immobilisation acquise, immobilisation produite : une distinction parfois délicate

En l'absence de dispositions contraires prévues par le CGNC, nous retenons la définition adoptée par le Mémento Comptable Francis Lefebvre 2002 n° 1527-1 qui précise que :

« *Par immobilisations produites, il faut comprendre celles :*

- *Créées uniquement par l'entreprise ;*
- *Sous-traitées en partie par l'entreprise ;*
- *Sous-traitées en totalité, l'entreprise restant le maître d'œuvre* ».

Ceci renvoie donc à la notion de sous-traitance. La note circulaire publiée en 1987 commentant les dispositions de la loi n° 24 – 86 relative à l'impôt sur les sociétés, précise dans ses commentaires de l'article 6 de ladite loi (notion de produits imposables) que : « *la sous-traitance se définit comme étant l'opération par laquelle une entreprise confie à un tiers le soin d'exécuter pour elle et selon un certain cahier des charges préétabli, une partie des actes de productions ou de services dont elle conserve la responsabilité finale* ».

Il semble donc que nous puissions reprendre les conclusions de Monsieur Daniel VIENNE (« Les charges financières différées : aspects comptable, fiscal, économique », Mémoire d'Expertise Comptable, Session 04-05/86, p.26) :

- **1er cas** : L'entreprise pilote la réalisation complète de l'immobilisation en tant que maître d'œuvre : l'entreprise est responsable :
  - de la conception de l'immobilisation : études, plan, etc. ;
  - de la réalisation de l'immobilisation : direction et contrôle de l'exécution par des fournisseurs extérieurs, avec éventuellement une participation concrète à la réalisation. Elle apporte en règle générale son « savoir-faire » à la réalisation d'installations qui sont spécifiques à son activité.

  Il y a production d'immobilisation par l'entreprise pour le coût de production total de l'immobilisation.
- **2ème cas** : La participation de l'entreprise à la réalisation de l'immobilisation est limitée à l'exécution d'une tâche, faisant partie d'un ensemble.
  L'entreprise est placée dans la position de sous-traitant ; elle exécute une tâche, partie d'un ensemble dont la conception, la direction et le contrôle sont assurés par un maître d'œuvre extérieur à l'entreprise. Dans ce cas, il n'y a production d'immobilisation par l'entreprise que pour le seul coût de production de la partie réalisée par elle (comprenant le coût des approvisionnements extérieurs utilisés).
  Ainsi, les factures des autres fournisseurs sont comptabilisées directement en achats d'immobilisations.

- **3ème cas** : L'entreprise ne joue qu'un seul rôle de coordination.
  Elle assure les liaisons normales avec les différents fournisseurs, les entrepreneurs, l'architecte, etc.
  Dans ce cas de figure, il n'y a pas de production d'immobilisation par l'entreprise.

c- La position fiscale :

Dans ses commentaires des dispositions de l'article 7 de la loi n° 2 de la loi n° 24 – 86 relative à l'impôt sur les sociétés, la note circulaire publiée en 1987 précise dans le cadre des immobilisations construites ou fabriquées par l'entreprise pour elle-même que : « *Le coût de production de ces immobilisations et formé de la somme :*

- *du coût d'acquisition des matières et fournitures utilisées pour la production de l'élément ;*
- *des charges directes de production telles les charges de personnel, les services extérieurs, les amortissements ;*
- *des charges indirectes de production dans la mesure où elles peuvent être raisonnablement rattachées à la production de l'immobilisation.*

Toutefois, ce coût de production réel et complet ne comprend pas :

- *les frais d'administration générale de l'entreprise ;*
- *les frais de stockage ;*
- *les frais de recherche et développement ;*
- *les charges financières.*

Néanmoins, le coût de production des immobilisations peut comprendre le montant des intérêts relatifs aux dettes contractées pour le financement de cette production ».

De ce fait, les entreprises concessionnaires de service public peuvent incorporer raisonnablement, que ce soit comptablement ou fiscalement, les charges financières afférentes à la production des immobilisations, depuis le « *préfinancement* » spécifique jusqu'à la date normale d'achèvement de l'immobilisation, ou de sa mise en service si elle est exceptionnellement antérieure à cette date.

CHAPITRE TROISIEME : LE ROLE DE L'EXPERT COMPTABLE

ET DE L'ETIC

L'expert comptable devra intervenir dès la période antérieure à la signature du contrat. Il est en effet très important de procéder à une analyse de la concession et du cahier des charges tels qu'ils sont proposés à l'éventuel contractant.

Le futur concessionnaire devra s'entourer de conseils avisés avant de pouvoir conclure le contrat de concession. Or, à ce niveau, quel meilleur conseiller qu'un expert-comptable.
L'expert comptable pourra procéder à des simulations afin de tester la rentabilité de la concession. Celles-ci devront être réalisées avec le concours du concessionnaire car elles dépendront dans tous les cas de la fiabilité et de la précision des informations qu'il apportera à son expert-comptable. Du fait de l'importance du facteur technique régissant la plupart des concessions, l'expert-comptable ne pourra être en effet qu'une sorte de traducteur comptable et financier des informations qui lui seront parvenues.

Il devra également réfléchir de concert avec le concessionnaire aux renouvellements nécessaires à la concession. Il s'agira de mettre en parallèle les futures charges de l'entreprise avec les tarifications prévues dans le contrat et éventuellement avec les autres rémunérations ou avantages qui seront accordés au concessionnaire.

L'expert-comptable devra aussi déterminer quelles sont les charges et les dépenses imposées par l'autorité de tutelle qui rentreront dans la concession. Cette question est primordiale puisque l'équilibre financier du contrat dépendra souvent de sa réponse.

Il faudra aussi que l'expert-comptable veille à ce que toutes les clauses soient exposées de manière suffisamment précise. Il peut arriver en effet que la déductibilité de certaines charges ne soit admise par l'Administration fiscale sous prétexte que les clauses des cahiers des charges n'étaient pas assez claires. Cette difficulté se répétera souvent pour les biens de retour mis en place par le concédant et pour lesquels la charge des travaux d'entretien ou de réparation ne sera pas affectée ou encore pour lesquels l'obligation de renouvellement ne sera pas précisée.

L'expert-comptable devra également participer activement à la politique d'investissements du concessionnaire. Pour cela, il lui faudra d'abord s'appuyer sur le plan de développement de la concession réalisé par le cocontractant. A partir de celui-ci, il pourra établir le plan de renouvellement. Or, ce plan est indispensable, comme nous le verrons ultérieurement, pour faire accepter la déduction des provisions pour renouvellement par l'Administration fiscale.

Notons encore que l'expert-comptable devra toujours parfaitement maîtriser les mouvements d'immobilisations au sein de la concession. Pour cela, il conviendra qu'il vérifie la bonne tenue du fichier des immobilisations. Il faudra aussi que le mode choisi pour l'enregistrement des immobilisations puisse assurer sa pérennité en toute quiétude, puisque du fait des longues durées des concessions, ces fichiers devront être souvent conservés pendant des dizaine d'années.

Lors de la révision des comptes, l'expert-comptable devra mettre en place une procédure lui permettant de s'assurer entre autres du bon enregistrement de toutes les immobilisations, de leur bonne évaluation et de leur description technique sommaire. Il s'agira de constituer de la sorte une base saine aux amortissements (technique et de caducité), ainsi qu'aux provisions pour renouvellement.

En plus des éléments décrits ci-dessus, l'expert-comptable devra vérifier que tous les principes comptables appliqués à la concession sont énoncés dans l'ETIC.

Il s'assurera aussi que le sort des immobilisations en fin de concession est précisé clairement dans ce document de synthèse et veillera à ce que toutes les obligations particulières imposées par le cahier des charges y figurent.

Le document ne devra cependant pas devenir obscur de par l'excès d'informations s'y trouvant ou de par leur trop grande technicité. L'expert-comptable devra s'assurer qu'il reste suffisamment clair et concis et que tout changement de méthode justifié y soit indiqué.

Enfin, il y indiquera l'ensemble des engagements hors bilan qu'il aura relevé. Il s'agira des engagements reçus (cautions des organismes bancaires ou du concédant) et des engagements donnés ou des engagements réciproques découlant des marchés signés par le concessionnaire avec ses fournisseurs et entrepreneurs.

L'ensemble de ses informations permet, à notre avis, de donner une image très complète de la concession. Le choix de l'ETIC comme support de ces renseignements au détriment du hors bilan normalisé, nous paraît tout à fait évident.

L'ETIC n'est-il pas le seul des supports comptables à avoir une réelle reconnaissance juridique ? De plus, il fait partie intégrante des comptes annuels, et doit, à ce titre, être déposé au greffe du tribunal et obtenir l'aval du commissaire aux comptes lors de sa certification. Nous relèverons également que la raison d'être de l'ETIC est justement d'apporter toutes les informations ayant une importance significative nécessaires à l'obtention de l'image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise, puisque les états financiers ne suffisent pas à cette tâche.

Néanmoins, et malgré cet effort de transparence, la lecture des comptes annuels d'une concession restera assurément pour des non initiés bien plus difficile que celle d'une entreprise classique.

Le rôle important attribué à l'ETIC en est d'ailleurs, il nous semble quelque peu responsable. Dans la pratique, il s'est effectivement avéré que les partenaires économiques qui daignent attribuer à ce document toute l'attention qu'il mérite sont peu nombreux. De ce fait, nous ne pouvons pas nous empêcher de penser que les comptes annuels proposés actuellement par le CGNC vont perdre un peu de leur signification économique. Il semble que ce soit le prix à payer pour un plus grand respect des lois et des principes comptables.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Des obligations nées des contrats de concession résultent des besoins d'information importants et des traitements comptables spécifiques : inscription d'ouvrages n'appartenant pas au concessionnaire à son actif, provisions pour renouvellement, amortissements de caducité. Autant d'éléments qui ont pour objectifs soit la récupération des capitaux investis, soit une meilleure gestion des renouvellements, soit de donner une vision plus économique de la concession.

A la distinction classique entre dépense de fonctionnement et dépense immobilisable, il conviendrait d'ajouter de nombreuses distinctions à opérer sur les immobilisations de la concession selon leur origine de financement, leur durée de vie, leur valeur de sortie prévisionnelle, etc.

A la difficulté posée parfois par des fichiers d'immobilisations incomplets, s'ajoute celle liée à leur insuffisance structurelle pour répondre aux besoins des concessionnaires. Un véritable système d'information extra-comptable adapté, précis, doit donc être mis en place.

Pour ne rien simplifier, certaines caractéristiques de suivi des immobilisations vont par ailleurs exiger de faire une distinction entre les règles fiscales et comptables : l'incorporation ou non des charges financières dans le coût d'entrée des immobilisations, la durée de vie à retenir pour définir la date de renouvellement, etc. sont autant de points de divergence entre comptabilité et fiscalité.

C'est ainsi que la deuxième partie de notre mémoire sera consacrée à l'étude les modalités précises de maintien du potentiel de production. Leurs conséquences, notamment en matière de récupération des capitaux investis, seront également étudiées en distinguant des situations aussi variées que les concessions arrivant à échéance ou celles qui sont déficitaires.

DEUXIEME PARTIE : LA GESTION DU RENOUVELEMENT

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

Le diagnostic des caractéristiques des concessions de service public nous a permis de mettre en évidence leurs principales conséquences, en matière de renouvellement, sur la gestion des immobilisations. Face à une insuffisance de la réglementation comptable et à l'existence d'un besoin réel en matière d'harmonisation, la présente partie du mémoire se propose, de répondre à ce besoin à travers l'élaboration d'un guide de la gestion du renouvellement des immobilisations du domaine concédé.

En effet, l'une des spécificités de l'exploitation d'un service public tient à la conclusion du contrat de concession pour une période relativement longue, mais limitée, à l'issue de laquelle il est fait obligation au concessionnaire de restituer, gratuitement ou non, les équipements au concédant. Il s'agit là d'une condition sine qua non du respect du principe de continuité du service public.

La conséquence de cette obligation est double :

- pour remettre des biens en bon état de fonctionnement, le concessionnaire devra supporter la charge de leur maintien en état ;
- le cas échéant, il devra même procéder au renouvellement pur et simple de certains biens dont la durée de vie est inférieure à celle de la concession.

C'est ainsi que le premier chapitre se consacrera à l'étude des principaux moyens permettant d'assurer le renouvellement. Cette étude nous permettra de mettre en place un guide pratique regroupant d'un côté, les plans prévisionnels de renouvellement, d'entretien, de grosses réparations et de travaux de remise en état, et d'un autre côté, les différents autres modes d'assurer le renouvellement (amortissements, provisions…). Nous étudierons également dans une dernière section les risques et traitements en l'absence de politique de renouvellement.

Le deuxième chapitre présentera quant à lui les cas spécifiques liés à la gestion du renouvellement des immobilisations du domaine concédé. Il s'agit des cas particuliers des concessions déficitaires ou arrivant à leur terme, dans lesquels le concessionnaire, étant intéressé économiquement par la récupération de ses capitaux investis, sera tenté d'étaler ou différer certains travaux (charges) ou du moins certaines provisions.

Enfin, le troisième chapitre mettra encore une fois l'accent sur l'Expert-Comptable, en tant que conseiller et en tant que commissaire aux comptes, bien entendu.

CHAPITRE PREMIER : LES MOYENS D'ASSURER

LE RENOUVELLEMENT DES BIENS

Le présent chapitre qui présente les mesures permettant d'assurer le renouvellement des immobilisations du domaine concédé, constitue une synthèse et un guide pratique des techniques communément reconnues pour la gestion et la maîtrise du renouvellement des biens.

Avant d'aborder les différents moyens d'assurer le renouvellement (sections II & III), leurs définitions ainsi que leur mode de calcul, il convient d'analyser au préalable les différents plans prévisionnels de renouvellement, d'entretien, de grosses réparations et de travaux de remise en état.

Par ailleurs, nous étudierons les risques et traitements possibles en l'absence d'une politique de renouvellement dans le cadre de la quatrième section.

SECTION I : LES PLANS PREVISIONNELS DE RENOUVELLEMENT, D'ENTRETIEN, DE GROSSES REPARATIONS ET DE TRAVAUX DE REMISE EN ETAT

A - Le plan ou programme de renouvellement

1- Conditions d'établissement du plan de renouvellement :

Au Maroc, aucune règle ou recommandation comptable précise ne porte sur le plan de renouvellement. En France, le Guide Comptable de 1975 n'y fait pas allusion, et la Commission « Concession » le mentionne simplement pour noter qu'il est différent d'un plan d'entretien. Et c'est encore une fois l'Administration fiscale française qui définit plus précisément le plan de renouvellement, puisqu'il lui permet d'apprécier le caractère déductible ou non des provisions pour renouvellement. L'Administration fiscale marocaine, n'a pas donné à ce jour, de manière pratique, de modèles de tels plans. Cependant, elle a liée la déductibilité fiscale de la provision pour renouvellement à l'existence d'un programme de renouvellement.

De façon plus générale, et indépendamment des provisions pour renouvellement que certaines sociétés voudraient constituer en franchise d'impôt, le plan de renouvellement doit surtout permettre au concessionnaire d'assurer son obligation de maintien du potentiel de production dans de bonnes conditions. Un plan ou programme de renouvellement doit avant tout permettre d'atteindre des objectifs opérationnels, techniques et financiers.

De façon pragmatique, un plan de renouvellement doit se présenter sous la forme d'une liste de biens avec des durées d'utilisation ou des dates de remplacement prévisionnelles précises.

Les cahiers des charges des sociétés concessionnaires étudiées ne contiennent pas de plan de renouvellement ou d'investissement engageant le concessionnaire. Tout au plus trouve-t-on une liste d'investissements d'extension ou d'amélioration de la concession ou encore la liste de certains renouvellements à prévoir dès la reprise de la concession par le concessionnaire.

2- Le rôle et la forme du plan de renouvellement :

Le plan de renouvellement reprend tous les biens du domaine concédé avec indication de leur durée réelle d'utilisation prévisionnelle et la dure résiduelle de la concession à laquelle ils appartiennent. De ce fait, seuls les biens figurant sur le plan de renouvellement peuvent faire l'objet d'une provision pour renouvellement. De plus, il s'agit d'une condition sine qua non de constitution de provision en franchise d'impôt. En effet, sans plan de renouvellement, l'Administration fiscale peut estimer que les dépenses ne sont pas prévisibles avec une certitude suffisante et rejeter la déductibilité fiscale de la provision pour renouvellement, même si l'obligation de renouveler est contractuelle.

Le plan de renouvellement permet donc de :

- démontrer que le bien sera, très probablement, renouvelé en cours de contrat de concession ;
- déterminer avec une approximation suffisante le montant de la charge à venir.

a- Eléments constitutifs du plan de renouvellement :

Le plan de renouvellement se présente sous la forme d'une liste de biens faisant l'objet d'une obligation de renouvellement, assortie d'informations relatives à la durée du contrat de concession et à la durée d'utilisation des biens concernés.

Le plan doit isoler le risque pour chacun des biens concernés. Toutefois, lorsque l'obligation de renouvellement porte sur un ensemble de biens identiques mis en service au même moment, la provision peut être constituée globalement sur l'ensemble homogène ainsi défini.

Le plan de renouvellement prévoira pour chaque bien ou chaque catégorie de biens :

- sa date d'acquisition ;
- sa durée de vie ;
- sa date de renouvellement prévisionnelle ;
- son prix de remplacement à l'identique.

L'administration fiscale précise en outre que le plan de renouvellement soit approuvé par l'autorité délégante, qu'il fasse ressortir la valeur d'entrée des biens renouvelables et qu'il ne concerne que des investissements amortissables.

Il faudra bien évidemment que l'entreprise démontre qu'elle se conforme à l'esprit du plan qu'elle a défini, par une mise en œuvre aussi scrupuleuse que possible. Le nécessaire respect du plan est toutefois assorti de non moins indispensables possibilités d'aménagement.

b- Difficultés inhérentes au plan de renouvellement :

Contrairement à l'amortissement technique, la durée d'utilisation des biens prévue par le plan de renouvellement ne se détermine pas par référence aux usages de chaque nature d'industrie, de commerce ou d'exploitation, mais en fonction d'une durée réelle.

Pour la détermination de celle-ci, l'entreprise peut avoir recours à dires d'expert, à des données statistiques officielles ou à sa propre estimation, mais dans tous les cas elle doit être en mesure de justifier ses choix.

Le non respect du plan de renouvellement peut poser problème, par exemple dans le cas d'une durée de vie des biens objets de la provision plus longue que prévue.

La provision pourrait, en effet, être contestée par l'Administration fiscale, alors qu'au moment où elle a été passée, nul ne pouvait anticiper une telle longévité. Cette situation théorique a d'autant plus de chance de se réaliser, en pratique, que la durée de la concession est longue.

Si la provision était surévaluée au moment du remplacement du bien, une reprise, rapportée au résultat imposable du concessionnaire, devrait être immédiatement pratiquée.

L'Administration fiscale, dans son interprétation des dispositions de l'article 7 de la loi 24-86 instituant l'impôt sur les sociétés, précise que les provisions devenues sans objet, sont rapportées aux résultats de l'exercice au cours duquel elles le sont devenues.

3- Modifications du plan initial :

En principe, la société concessionnaire devra se conformer au plan initial si elle désire pouvoir déduire fiscalement les provisions pour renouvellement. Cependant, ce principe d'intangibilité du plan de renouvellement peut avoir des exceptions que nous limitons aux deux cas de figure suivants :

- la reprise de la concession par un nouvel exploitant ;
- une modification substantielle des conditions contractuelles d'exploitation.

Dans le premier cas, le nouvel exploitant devra tout de même justifier d'une erreur d'appréciation de l'état des matériels au niveau du plan. Dans le second cas, un avenant au contrat doit être à l'origine des modifications des conditions d'exploitation.

B- Les autres types de plan

1- Le plan d'entretien :

Le plan d'entretien n'est pas précisément définit par la comptabilité ou la fiscalité. Un tel plan est avant tout technique puisqu'il couvre des charges annuelles, régulières, peu importantes individuellement, et donc qui ne nécessitent pas un suivi à long terme.

2- Le plan de grosses réparations :

Il n'existe pas de concordance possible entre le plan de renouvellement et le plan d'entretien ; les objectifs de ces dépenses étant différents. En revanche dans les deux cas, les prévisions qui servent à l'établissement des plans doivent être établies sur la base de données significatives.

L'Administration fiscale exige, pour considérer que les dépenses de grosses réparations puissent faire l'objet de provisions, une programmation des travaux et une estimation précise du coût.

Les entreprises concessionnaires n'échappent pas à cette règle : l'obligation contractuelle de maintien en état d'usage ne confère pas de caractère précis aux dépenses de grosses réparations mais seulement un caractère probable.

La programmation doit comporter d'une part un descriptif des travaux à effectuer et d'autre part une échéance précise de réalisation desdits travaux.

On notera par ailleurs la nécessité de valoriser le plan des grosses réparations, au même titre que le programme de renouvellement puisque l'Administration fiscale précise qu'il doit faire ressortir le montant des investissements projetés.

3- Le plan des travaux de remise en état :

On ne trouve pas dans la littérature comptable ou fiscale des précisions sur le plan de remise en état. Aucune condition de forme ne semble devoir le distinguer du plan de grosses réparations. On retiendra simplement que les travaux sont concentrés sur la fin de la concession, ce qui simplifie la composante « échéance » de la programmation.

SECTION II : LES DEFINITIONS ET MODES DE CALCUL DES DIFFERENTS AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS

Les entreprises concessionnaires utilisent les amortissements et provisions pour remplir leur obligation de maintien du potentiel de production.

Nous allons dans cette partie reprendre et analyser les quatre grandes catégories d'amortissements et de provisions susceptibles de favoriser le renouvellement. Nous nous attacherons à décrire les modalités comptables et fiscales de leur constitution, les différents modes de calcul et d'étalement et leur interaction ou complémentarité éventuelle.

A - L'amortissement technique et sa fonction de renouvellement

Comme toutes les entreprises, les concessionnaires doivent pratiquer un amortissement technique pour traduire en comptabilité la dépréciation des biens avec l'usage, le temps, le changement des techniques, etc. Les modes d'amortissement possibles ou les plus couramment rencontrés du point de vue comptable et fiscal sont le système linéaire et le système dégressif dans les mêmes conditions que pour les sociétés classiques.

Cet amortissement technique a également, entre autres objectifs, de permettre en règle générale, la récupération des capitaux investis et le renouvellement.

Cet amortissement technique, industriel, basé sur le coût historique ne permet pas de préparer complètement le financement du renouvellement du bien, car il est rare que les prix n'augmentent pas. Il peut constituer néanmoins une première base de financement. Cette remarque n'est d'ailleurs pas propre aux concessions.

En revanche, l'amortissement technique ne peut être pratiqué pendant la dernière période de renouvellement du bien précédant l'expiration de la concession, sous réserve de la comptabilisation, si nécessaire, d'une provision pour grosses réparations.

En effet, l'amortissement pour dépréciation ne constitue une charge pour le concessionnaire que s'il a financé le bien à son origine, ou si une clause spécifique du contrat de concession lui fait obligation d'amortir pour le compte du concédant.

A l'inverse, lorsque le coût des biens a été supporté par le concédant et en l'absence de clauses spécifiques, le concessionnaire ne peut inscrire dans ses charges d'exploitation des dotations aux amortissements pour dépréciation. Néanmoins, comme ces biens continuent, malgré tout, à se déprécier avec le temps, un amortissement reste nécessaire, mais il viendra diminuer les droits du concédant au passif du bilan, au lieu de transiter par le compte de résultat.

Par ailleurs, la récupération des capitaux investis par ce moyen est difficile pour un concessionnaire si le bien n'est pas renouvelable. L'exemple suivant montre quels seraient les effets sur le résultat des amortissements pour dépréciation classiques sur un bien non renouvelable.

Soit un premier bien de valeur brute de 150, acquis le 1er janvier de l'année N et amortissable sur 10 ans. A l'issu des dix ans, le concessionnaire le renouvelle au 1er janvier de l'année N+11, par un second bien de valeur brute de 200 et de durée de vie technique de 10 ans également. La concession expire au bout de 15 ans. Le second bien est donc non renouvelable.

Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**Total**
DEA du bien 1	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15						150
DEA du bien 2											20	20	20	20	20	100
Total	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	20	20	20	20	20	250

Tableau 1 : Exemple de dotations aux amortissements pour dépréciation

On constate que le concessionnaire a investi 350 et n'a récupéré que 250 au travers des amortissements. Si le second bien, de valeur nette comptable résiduelle de 100, doit être remis gratuitement au concédant, il générerait une perte d'autant pour le concessionnaire.

Cette situation n'est pas acceptable pour un concessionnaire et elle justifie que des mesures spécifiques et dérogatoires (l'amortissement de caducité) soient mises en place. Bien entendu, si une indemnité de fin de contrat est prévue pour un montant supérieur ou égal à la valeur comptable résiduelle du bien, il n'y a pas de perte pour le concessionnaire.

On rappelle par ailleurs que si le premier bien avait été mis en concession au départ par le concédant, le concessionnaire n'aurait pas de raisons de vouloir récupérer des capitaux. Dans ce cas, l'amortissement technique sera inscrit « pour ordre » à l'actif du bilan avec comme contrepartie non pas un compte de charge, mais le compte des « Droits du concédant » au passif.

B - L'amortissement de caducité ne favoriserait pas le renouvellement

1- Les objectifs de la caducité :

L'amortissement de caducité a pour objectif de permettre au concessionnaire de répartir dans le temps le coût correspondant au retour obligatoire des biens au concédant en fin de concession, en y affectant une partie de ses bénéfices. L'objectif premier étant donc de résoudre le problème rencontré dans l'exemple précédent.

Comme, en règle générale, le concessionnaire ne peut prétendre à aucune indemnité en fin de contrat, celui-ci a donc le droit de faire les prélèvements nécessaires sur ses produits d'exploitation, en vue de la reconstitution, pendant la durée du contrat, des capitaux ainsi investis. Cette reconstitution s'opère au travers d'un amortissement appelé le plus souvent « amortissement financier de caducité ».

La qualification d'amortissement financier a été retenue pour constater la distinction par rapport à l'amortissement pour dépréciation dans la mesure où il s'agit de constater la perte d'un capital et non pas la perte de substance d'un bien éligible au droit à l'amortissement industriel.

L'amortissement financier ou de caducité pratiqué par les entreprises concessionnaires a pour objet de reconstituer au niveau de l'entreprise le capital investi dans un bien dont la propriété lui échappe et qui ne pourra être retrouvé lors de la vente de ce bien.

Par capitaux investis, il faut entendre le montant du coût réellement engagé et supporté par le concessionnaire, déduction faite notamment des éventuelles subventions reçues ou des annuités d'emprunts dont la charge serait transférée au concédant en fin de contrat.

Pour les biens financés par les tiers ou le concédant, le concessionnaire n'a pas en revanche, d'amortissement de caducité à constater sur de tels biens, car il n'a pas à récupérer de fonds investis par lui.

En résumé, l'amortissement de caducité est un amortissement financier qui permet la reconstitution, au plus tard à l'expiration de la concession, de la totalité des capitaux investis par le concessionnaire. Il évite à ce dernier, ainsi qu'à ses actionnaires, de devoir constater une perte de substance au moment de la remise gratuite des biens de la concession à son expiration.

2- La caducité et l'obligation de renouveler :

a- La caducité et les biens non renouvelables financés par le concessionnaire :

Du fait que les biens non renouvelables ne soient pas amortis par le concessionnaire, il lui a été permis de constater un amortissement de caducité qui lui permettrait de répartir dans le temps le coût correspondant au retour obligatoire des biens au concédant en fin de concession.

En effet, l'Administration fiscale a reconnu, dans sa circulaire d'interprétation des dispositions de la loi 24-86 relative à l'impôt sur les sociétés, la possibilité pour les entreprises concessionnaires de déduire de leurs résultats les amortissements financiers nécessaires à la reconstitution des capitaux (propres ou empruntés) investis dans des immobilisations devant être restituées gratuitement au concédant en fin de concession.

L'Administration considère que « *les entreprises concessionnaires présentent la particularité de devoir remettre, en fin de contrat, sans indemnité au concédant, toutes les installations édifiées par elles, soit au moyen de leurs capitaux soit au moyens des emprunts.*

Dans ce cas, les redevances que la société concessionnaire perçoit des usagers au cours de l'exploitation doivent lui permettre de :

- *rembourser avant la fin de la concession les capitaux empruntés ;*
- *reconstituer dans le même délai son propre capital, et ;*
- *tirer un profit de l'exploitation.*

Dès lors, le résultat de la société concessionnaire n'est pas déterminé comme dans le cas des sociétés ordinaires en se limitant à la déduction des charges d'exploitation et des amortissements de dépréciation.

Il faut déduire en outre, les annuités d'amortissement du capital investi (capitaux propres et emprunts) au titre des installations appelées à être renouvelées en cours de concession. L'amortissement financier est étalé sur la durée de la concession ».

Cependant, cet amortissement de caducité n'a pas pour objectif de favoriser le renouvellement car :

- il ne peut excéder la valeur d'origine du bien installé (comme l'amortissement technique) ;
- il ne porte que sur les biens non renouvelables financés par le concessionnaire ;
- il est constaté sur les exercices suivants l'acquisition du bien ;
- il est déconnecté de la durée de vie des ouvrages.

En conséquence, nous verrons plus loin qu'une provision pour renouvellement peut être constatée en sus de la caducité.

b- La méthode : un amortissement déductible fiscalement sous certaines conditions :

b.1- Les biens susceptibles d'amortissement de caducité :

♦ Les conditions de forme

Le respect de cette condition sera réalisé par l'inscription effective en comptabilité des dotations aux amortissements de caducité. Cette condition est d'ailleurs, applicable à toutes les charges de la société qui devraient être enregistrées en comptabilité sous la bonne rubrique et le bon intitulé.

♦ Les conditions de fonds

Les conditions d'admissibilité sont au nombre de trois :

- le bien doit faire partie de l'actif immobilisé, mais il n'est pas indispensable qu'il se déprécie avec le temps ;
- le bien doit retourner gratuitement, ou pour une indemnité inférieure à sa valeur nette comptable, au concédant ;
- le bien ne doit pas être renouvelable (faute de quoi, bien évidemment, il serait impossible qu'il revienne au concédant).

b.2- La base de l'amortissement de caducité :

Elle est composée de la « *valeur des biens telle qu'elle figure à l'actif du concessionnaire et non de la valeur prévisionnelle correspondant au prix supposé des biens à l'expiration de la concession* ».

Le montant des amortissements sera au plus égal à l'ensemble des capitaux investis par le concessionnaire.

Si le bien concerné a été financé par une subvention du concédant, il y a lieu de réduire à due concurrence la base des amortissements de caducité.

De manière identique, si le retour du bien en fin de contrat doit se réaliser contre une indemnité du concédant (en matière d'amortissement de caducité, cette indemnité doit obligatoirement être inférieure à la valeur nette comptable du bien au moment du transfert), celle-ci devra être déduite de la base à amortir.

b.3- La durée de l'amortissement de caducité :

L'Administration fiscale indique que la répartition de ces amortissements doit s'effectuer sur la durée totale du contrat ou, si le bien est acquis postérieurement au début du contrat de concession, entre la date d'acquisition du bien et l'échéance initialement prévue du contrat.

Deux cas peuvent se présenter :

- Si le bien est par nature non renouvelable, il convient de répartir l'amortissement entre la date d'acquisition (ou de production) et la date prévue pour le retour au concédant ;
- Si le bien est renouvelable, l'Administration fiscale précise que seul le dernier bien acquis pourra faire l'objet d'un amortissement de caducité, dont l'étalement sera réalisé depuis cette dernière date jusqu'à la remise du bien au concédant.

Néanmoins, et pour respecter les recommandations du Code Général de Normalisation Comptable et les principes édictés par le Plan Comptable Générale des Entreprises (notamment le principe de prudence), l'amortissement de caducité d'un bien renouvelable doit être étalé, non sur la durée d'utilisation par le concessionnaire du dernier bien, mais sur la durée totale du contrat de concession. On utilise pour cela la provision pour amortissement de caducité décrite dans le paragraphe c du point 4 de la section II du chapitre 2 de la première partie ci avant.

b.4- Les deux méthodes de calcul possibles :

- Appliquer au prix de revient de l'ensemble des immobilisations du domaine concédé un taux d'amortissement permettant de reconstituer tous les capitaux investis avant l'expiration de la concession. On peut schématiser ainsi ce calcul.

  Dotation annuelle pour un bien donné au titre de l'amortissement de caducité :

$$DA = \frac{\text{Coût de revient du bien – indemnités et/ou subventions éventuelles}}{\text{Nombre d'années comprises entre la date d'acquisition (ou le début du contrat) et la date prévue du retour}}$$

- Retrancher chaque année des bénéfices d'exploitation les sommes nécessaires à l'amortissement des emprunts (en fonction du tableau d'amortissement de l'emprunt) et des actions (linéaire sur la durée de la concession).

C - La provision pour renouvellement

Comme toute autre entreprise, l'entreprise concessionnaire inscrit dans ses charges d'exploitation des dotations aux amortissements pour dépréciation des immobilisations renouvelables. Ces dotations correspondent à l'étalement du coût de ses immobilisations sur leur durée probable d'utilisation.

D'autre part, pour satisfaire à l'obligation contractuelle qui lui est faite de renouveler lesdites immobilisations, elle doit constituer une provision pour renouvellement. Cette provision correspond à la différence entre le coût probable de remplacement et la valeur d'entrée dans le patrimoine (coût d'acquisition ou de production). Le montant global de la provision est ajusté lors de l'établissement de chaque situation comptable en fonction de l'évolution de cette différence.

Cette provision doit à notre avis être maintenue au bilan, après le renouvellement de l'immobilisation, afin d'éviter que l'entreprise ne s'appauvrisse. C'est ce qui se produirait si la provision déjà utilisée pour le financement du renouvellement était également portée au crédit du compte de résultat par fractions égales sur la durée de vie du bien, comme le préconise la norme comptable. Les provisions pour renouvellement non utilisées à la liquidation de la concession constituent une dette du concessionnaire envers le concédant.

1- L'objectif : le maintien du potentiel productif et la récupération du capital investi

Pour récupérer les capitaux investis dans des biens renouvelables avant la fin de la concession, le concessionnaire va procéder à un amortissement pour dépréciation sur leur durée de vie. Or, en raison de l'augmentation des prix des biens, le concessionnaire a le droit de constituer, en complément et en prévision du financement du renouvellement du bien, une provision correspondant « *à la différence entre le coût probable de remplacement et la valeur d'entrée dans le patrimoine (coût d'acquisition ou coût de production)* ».

Par ailleurs, le problème se pose en des termes similaires pour le dernier bien ne faisant pas l'objet d'un amortissement technique, mais d'un amortissement de caducité (puisqu'il n'est pas renouvelé).

En effet, la dotation à l'amortissement de caducité est très souvent calculée sur la valeur du premier bien, ou sur la valeur des immobilisations telles qu'elles figurent à l'actif du bilan. Nous avons vu qu'il en est ainsi, notamment lorsque l'amortissement de caducité est étalé sur la durée entière de la concession. De cette manière, en raison du différentiel de valeur avec le dernier bien, la base de l'amortissement ne correspond à la dette vis à vis des actionnaires qu'en toute fin de concession. Par contre, un décalage apparaît tout au long de celle-ci. L'objectif ainsi assigné à la provision pour renouvellement est de compléter l'amortissement de caducité.

Le fondement économique de la provision pour renouvellement est donc la prise en compte de l'inflation.

2- La méthode : une provision déductible fiscalement sous certaines conditions

a- Les biens susceptibles d'une provision pour renouvellement :

L'Administration fiscale, dans sa circulaire d'interprétation de la loi 24-86 relative à l'impôt sur les sociétés, soumet à une quintuple condition (fonds et forme) les biens éligibles à la provision pour renouvellement :

- La provision doit être destinée à faire face à une dépréciation, à une perte ou à une charge déductible. La provision doit être destinée à faire face ultérieurement soit à la dépréciation d'un élément de l'actif immobilisé, soit à une perte ou une charge qui, si elle intervient au cours de l'exercice, aurait dû se rattacher audit exercice par inscription à un compte de charges ou de pertes ;
- Les biens ne doivent pas avoir pour conséquence d'augmenter la substance de l'actif, tout en se différenciant de l'entretien lourd qui fera l'objet d'une provision pour grosses réparations.
  Cette provision est, en principe très simplement satisfaite lorsque l'entreprise doit remettre gratuitement des biens à l'issue de la concession. A l'opposé, les charges de renouvellement afférentes à des biens conservés par l'entreprise ou remis contre indemnité ne peuvent pas faire l'objet d'une provision déductible, puisqu'elles ont pour contrepartie un accroissement de l'actif à l'expiration de la concession. En effet, dans cette situation, l'actif de la société s'accroît, soit de la valeur nette comptable de l'immobilisation, soit du montant de l'indemnité qui peut, au demeurant, être identique.
- Les dépenses doivent apparaître comme prévisibles avec une certitude suffisante à la clôture de l'exercice. Cette condition est satisfaite lorsque le concessionnaire établit un plan de renouvellement des biens et qu'il s'y tient. L'Administration fiscale peut rejeter des provisions pour renouvellement au motif que le risque est simplement éventuel et que rien ne laissait apparaître qu'il pourrait se matérialiser (inexistence d'un plan et/ou non mise en exécution de celui-ci).
- La charge doit être nettement précisée. Il est fait référence à la non déductibilité des provisions calculées de manière forfaitaire. L'Administration rattache cette condition au droit qu'elle a de disposer des éléments d'appréciation du montant de la provision et des modalités de son affectation ultérieure.
- Enfin, il faut que les dépenses auxquelles la provision pour renouvellement permet de faire face, résultent d'évènements en cours. Cette condition trouve son fondement dans le principe comptable de rattachement des charges à l'exercice de leur naissance. En outre, l'Administration fiscale précise que la probabilité des pertes et charges doit être appréciée à la clôture de l'exercice et non pas au moment de la constatation de la provision.

Naturellement, la provision pour renouvellement (même justifiée) doit, à l'instar de toutes les charges, être constatée dans les écritures comptables de l'exercice pour prétendre à la déductibilité fiscale. De plus, la provision pour renouvellement ne saurait faire double emploi avec la provision pour investissement prévue par les dispositions de l'article 7 bis de l'Impôts sur les Sociétés (IS) applicable pour les biens de reprise.

b- La base de la provision pour renouvellement :

Le coût de l'ancien bien fait l'objet d'un amortissement pour dépréciation. Le surcoût résultant de l'augmentation de prix du bien renouvelé fait l'objet d'une provision pour renouvellement.

En vue du renouvellement des immobilisations, la provision maximale qu'une entreprise concessionnaire est susceptible de pratiquer à la clôture d'un exercice, est égale à la différence entre le coût présumé du remplacement du bien à l'identique et le prix de revient de ce même bien.

Deux situations doivent alors être distinguées :

- le bien renouvelable a été apporté, à titre gratuit, par le concédant au domaine concédé. Dans ce cas, le prix de revient est nul, la dotation portera sur la valeur totale du bien ;
- le bien a été apporté par le concédant ou par le concessionnaire, à titre onéreux. La dotation à la provision pour renouvellement se calculera comme indiqué dans la définition ci-dessus, par différence.

Concernant la détermination de la base de calcul, les éventuelles subventions reçues par le concessionnaire sont déduites du prix de revient.

Formule de calcul :

Le montant déductible de la provision à la clôture d'un exercice peut être déterminé au moyen de la formule suivante :

$$Pn = (VRn - Vo) \times (Du/Dt)$$

Où :

Pn : Montant déductible de la provision à la clôture de l'exercice « n » ;
VRn : Valeur de remplacement du bien à la clôture de l'exercice « n » ;
Vo : Valeur d'origine du bien ;
Du : Durée d'utilisation du bien depuis sa mise en service ;
Dt : Durée totale d'utilisation du bien au terme de laquelle il doit normalement être renouvelé.

Le montant déductible de la dotation à la provision pour renouvellement de l'exercice « n » est égal à la différence entre le montant de la provision déductible ainsi calculée à la clôture de l'exercice « n » et celui déterminé à la clôture de l'exercice « n-1 », c'est à dire Pn – Pn-1.

3- Le cumul entre la provision pour renouvellement et l'amortissement de caducité

a- Cas d'un bien renouvelable mis en concession par le concessionnaire

Le tableau ci-dessous présente un exemple incorporant le mécanisme de constitution d'une provision pour renouvellement et en traduit les impacts sur le compte de résultat du

concessionnaire. Dans cette hypothèse, le concessionnaire a correctement anticipé dès le départ le surcoût lié au renouvellement du premier bien, lui permettant ainsi de constater des dotations linéaires.

Soit un premier bien de valeur brute de 150, acquis le 1er janvier de l'année 1 et amortissable sur 10 ans. A l'issue de cette période, le concessionnaire le renouvelle, au 1er janvier de l'année 11, par un deuxième bien de valeur brute 200 et de durée de vie technique de 10 ans également. La concession expire quant à elle au bout de 15 ans. Le second bien est de ce fait non renouvelable (et non amortissable).

Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**Total**
Dot. Amos de caducité du 1er bien	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	**150**
Dot. Amos technique du 1er bien	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15						**150**
Dot. Prov. renouvellement du 1er bien	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5						**50**
Total	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**350**

Exemple de constitution d'une provision pour renouvellement

Ce faisant, le concessionnaire aura également récupéré l'intégralité de ses capitaux investis, soit 350, sans prendre de risque sur la fin de la concession. On remarque en effet :

- que l'essentiel de la charge est supporté en début de concession permettant ainsi au concessionnaire de réclamer un ajustement des tarifs s'il venait à constater que ceux-ci ne sont pas encore suffisants pour lui permettre d'atteindre le seuil de rentabilité ;
- l'absence de complément de caducité, remplacé par la provision pour renouvellement.

On remarque également qu'il est possible de cumuler sur la même période les dotations à l'amortissement technique, celles à l'amortissement de caducité, et enfin les dotations aux provisions pour renouvellement.

On remarque enfin que lors du renouvellement effectif du bien 1, aucune reprise de provision pour renouvellement n'est enregistrée au résultat de l'entreprise.

b- Cas d'un bien renouvelable mis en concession par le concédant

Soit un premier bien mis en concession par le concédant et renouvelable au bout de 10 ans. A l'issue de cette période, le concessionnaire le renouvelle (au 1er janvier de l'année 11) par un second bien de valeur brute 200 et de durée de vie technique de 10 ans également. Dans cette hypothèse, la concession expire elle aussi au bout de 15 ans. Le second bien est donc non renouvelable (et non amortissable).

Le tableau ci-dessous traduit les conséquences sur le compte de résultat du concessionnaire du renouvellement et de la récupération des capitaux investis. Par simplification, on considère que la provision est dotée linéairement.

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total
Dot. Amos de caducité du 1er bien																**0**
Dot. Amos technique du 1er bien																**0**
Dot. Prov. renouvellement du 1er bien	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20						**200**
Total	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**20**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**200**

Exemple de provision pour renouvellement sur un bien financé par le concédant

Ce faisant, le concessionnaire aura « récupéré » l'intégralité de ses capitaux investis, soit 200, au travers des dotations à la provision et sans prendre de risque sur la fin de la concession.

On remarquera également qu'aucun amortissement de caducité n'a été pratiqué (ni sur le premier, ni sur le second bien). Un tel amortissement aurait pu être anticipé dès la mise en service du premier bien pour la valeur de 200 ; la charge annuelle répartie sur 15 ans aurait certes été moindre et mieux étalée, mais le concessionnaire n'aurait pas disposé des ressources nécessaires au remplacement du premier bien à la date prévue (année 11).

On remarquera enfin que la valeur d'origine du premier bien n'est pas une information indispensable au concessionnaire (qui parfois n'aura pas accès à cette donnée).

Un exemple plus complet est donné en annexe 7.

D - La provision pour grosses réparations

Par opposition aux principes habituels qui veulent que l'entretien et la réparation relèvent des charges courantes, la provision pour grosses réparations concerne des dépenses d'une importance telle que leur montant ne peut normalement être imputé sur les résultats d'un seul exercice. Il doit, en bonne administration, être réparti sur plusieurs exercices.

Pour maintenir les biens en bon état de fonctionnement, certains concessionnaires effectuent des travaux importants qui font l'objet d'un programme pluriannuel. La « charge probable et nettement précisée » doit donner lieu à constitution d'une provision pour grosses réparations.

1- Intégration dans la réglementation classique

D'une manière générale, les dépenses d'entretien et réparation constituent des charges normales d'exploitation de l'exercice au cours duquel elles sont exposées. En l'état actuel de la doctrine, une provision pour couvrir des frais de grosses réparations doit répondre aux conditions suivantes :

- « *être destinée à couvrir des charges importantes qui ne présentent pas un caractère annuel et ne peuvent être assimilées à des frais courants d'entretien et de réparation ;*
- *faire l'objet d'une prévision en fonction des grosses réparations envisagée* ». (Cf. PCGE page 291)

Lors de la constitution d'une provision pour grosses réparations, le compte de provisions 1555 « Provisions pour charges à répartir sur plusieurs exercices » est crédité par le débit du compte 6195 « Dotations d'exploitation aux provisions pour risques et charges durables. En outre, lors de la réalisation du risque ou de la survenance de la charge, la provision antérieurement constituée est soldée par le crédit du compte 7195 « Reprises sur provisions pour risques et charges ».

Fiscalement, les conditions de déductibilité de cette provision peuvent être récapitulées comme suit :

- ne pas augmenter la consistance de l'actif ;
- être précisée et probable : cette condition est réalisée lorsqu'il existe un plan de grosses réparations ;
- résulter d'évènements en cours : une mention dans ce sens dans le contrat de concession est idéale ;
- se différencier des travaux d'entretien (travaux non annuels) ;
- être comptabilisée.

Les provisions pour grosses réparations sont rapportées au résultat et imposées sur l'exercice au cours duquel elles sont devenues sans objet.

2- La problématique : entretien, réparation, remise en état, amélioration

a- Les dépenses de maintien ou de remise du bien en état normal d'utilisation

Une dotation à une provision pour charge est admise, tant sur le plan comptable que fiscal, pour les dépenses de maintien ou de remise du bien en état normal d'utilisation. Une double condition doit toutefois faire l'objet d'un respect strict : il ne doit pas résulter de l'opération projetée une augmentation de la valeur de l'immobilisation ou de sa durée de vie.

A cet effet, la circulaire administrative d'interprétation de la loi sur l'impôt sur les sociétés précise que :

« *Ne constituent pas des charges déductibles, les dépenses ci-après :*

- *les dépenses qui ont en fait pour objet l'entrée d'un nouvel élément dans l'actif immobilisé ;*
- *les dépenses qui entraînent une augmentation de la valeur pour laquelle un élément de l'actif figure au bilan. On parle alors d'augmentation de la consistance de l'actif ;*
- *les dépenses qui ont pour effet la prolongation de la durée probable d'utilisation d'un élément de l'actif immobilisé* ».

b- Les dépenses de gros entretien et de grosses réparations

Il s'agit de dépenses qui ne sauraient être supportées par le seul exercice au cours duquel elles ont été engagées. La charge potentielle est importante. Elle ne présente pas un caractère annuel pouvant s'assimiler à des frais courants ou de remplacement partiel du bien. Les dépenses de gros entretien et de grosses réparations doivent être provisionnées sous la condition de faire l'objet d'une programmation dès l'acquisition du bien (Plan Comptable Général des Entreprises, Chapitre VIII, page 291). Cette anticipation a pour objectif :

- de détailler les travaux à entreprendre ;
- d'estimer de manière relativement précise leur coût et leur date de réalisation ;
- de permettre d'accumuler des fonds grâce à la provision dotée suivant un plan préétabli.

Fiscalement, et en dépit de la satisfaction de la provision pour grosses réparations des critères de déductibilité fiscale requis par l'Administration dans sa circulaire, cette dernière semble ne pas admettre la déductibilité par avance des dépenses de grosses réparations, et paraît privilégier leur activation, par le biais des charges à répartir sur plusieurs exercices, sans pour autant préciser leur durée d'étalement possible. Tel est le cas notamment du contrat de concession conclu entre l'ONE et le consortium ABB et CMS Energy, où l'Entrepreneur étale les charges de révisions majeures des unités de la Centrale thermique sur une durée de sept ans, délai séparant deux révisions d'une même unité. En revanche, ladite Administration admet le principe de la déductibilité de cette provision chez les entreprises concessionnaires d'autoroute sur la seule base du plan de grosses réparations.

Il s'agit de ce fait d'une attitude discriminatoire de la part de l'Administration fiscale qui remet en cause le principe même d'égalité des citoyens devant l'impôt, et fausserait la lecture des données comptables et fiscales, non seulement de deux contribuables différents, mais également de ceux agissant dans un même secteur d'activité.

c- Les dépenses d'amélioration

L'entretien ou la réparation conduisent parfois à améliorer ou à ajouter des éléments, qui conduisent à augmenter la durée de vie ou la valeur. Les dépenses conduisant à améliorer la capacité bénéficiaire future au delà du niveau normal antérieur doivent être immobilisées.

3- Dérogations à l'application des règles classiques

Aucun élément particulier n'est à signaler s'agissant des compatibilités des concessions de service public.

SECTION III : LES AUTRES PROPOSITIONS POUR ASSURER LE RENOUVELLEMENT

Nous traiterons dans cette partie des différentes possibilités permettant d'assurer le renouvellement des immobilisations dans le cadre des entreprises concessionnaires de service public.

A - Le renouvellement et la récupération des capitaux investis : deux problématiques exclusives ?

En première analyse, l'amortissement de caducité et la provision pour renouvellement répondent à des problématiques qui paraissent exclusives :

- l'amortissement de caducité touche les biens non renouvelables financés par le concessionnaire (et qui doivent être remis gratuitement) ;
- la provision pour renouvellement touche les biens renouvelables, y compris ceux financés par le concédant.

Pourtant, lorsque le bien a été financé par le concédant, les dotations à la provision représentent un véritable « amortissement » anticipé.

De plus, nous avons noté qu'il est recommandé d'anticiper la caducité dès le premier investissement réalisé par le concessionnaire. Ce faisant, un concessionnaire, qui ne constitueraient pas de provisions pour renouvellement, dispose néanmoins, tout au long de la concession, de moyens financiers supplémentaires grâce aux dotations de caducité. Ce point est particulièrement vérifié lorsqu'il n'y a pas d'érosion monétaire significative.

Nous pouvons de ce fait conclure que les modalités de constatation de la caducité permettent d'assurer indirectement le renouvellement des ouvrages. D'ailleurs, certaines sociétés enregistraient des compléments de caducité après chaque renouvellement pour récupérer le supplément des dépenses, en l'absence de recommandations concernant les provisions pour renouvellement.

B - Les indemnités reçues en fin de concession (derniers renouvellements)

Le renouvellement des biens dont la durée de vie s'achève à une date proche de celle de la fin de la concession peut poser certains problèmes au concessionnaire :

- obligation de supporter des charges de renouvellement importantes ;
- utilisation de la trésorerie accumulée et destinée à d'autres usages.

Pour favoriser le renouvellement quelques années avant l'échéance du contrat, certains cahiers des charges prévoient des clauses de remise de ces biens contre indemnités. D'autres exigent que les plans d'investissement du concessionnaire obtiennent l'accord du concédant. En outre, certains cahiers des charges prévoient l'indemnisation de tous les biens de la concession, sans opérer de distinction entre les premiers biens mis en concession et les «

premiers établissements » de biens dans une période plus ou moins proche de l'expiration du contrat.

En cas d'indemnisation, il convient de se reporter au cahier des charges pour connaître précisément à l'avance le niveau des indemnités à recevoir. La pratique montre que les indemnités peuvent être inférieures à la Valeur Nette Comptable (VNC) des ouvrages, égales aux emprunts restant à rembourser, etc. Tel est le cas notamment du principal contrat étudié, conclu entre l'ONE et le consortium ABB et CMS Energy pour la production et la fourniture de l'énergie électrique, qui stipule dans son annexe 6 que :

« *le Montant de résiliation de l'Entrepreneur sera calculé comme étant la somme :*

- *du Montant de la dette, constitué de la somme de :*
  (i) montant total du principal de la dette impayée de l'Entrepreneur…;
  (ii) tout intérêt couru mais non payé à la date de paiement par l'ONE du Montant de Résiliation… ;
  (iii)tous coûts, frais ou dépenses, y compris de façon non limitative, toutes indemnités de paiement anticipé ou pénalités de rupture de swaps associées à un remboursement anticipé du capital par l'Entrepreneur;
- *du Montant des Fonds Propres et ;*
- *du Montant d'Impôt (en Dirhams) égal au montant nécessaire pour indemniser totalement l'Entrepreneur et les Créanciers de toute exposition à la fiscalité marocaine, qu'il s'agisse d'impôt sur le revenu ou de tout autre, résultant du paiement, de la conversion et/ou de l'expatriation du Montant de Résiliation de l'Entrepreneur* ».

Si l'indemnité est inférieure à la Valeur Nette Comptable (VNC), le concessionnaire semble en droit de constater un amortissement de caducité pour chaque bien dès sa mise en service, à hauteur de la participation du concessionnaire à son établissement sans tenir compte de l'indemnité future à recevoir. Des provisions pour renouvellement pourront être dotées si besoin ; l'objectif pour le concessionnaire étant de récupérer ses capitaux investis comme dans le cas d'une remise gratuite.

Dans le cas contraire, si l'indemnité est définie comme étant supérieure à la valeur nette comptable du dernier bien :

- il n'y a pas lieu de constater d'amortissement de caducité en comptabilité ;
- les dotations aux amortissements techniques doivent être systématiquement enregistrées en charges ;
- des provisions pour renouvellement peuvent être pratiquées au titre des biens renouvelables. Elles seront rapportées au résultat une fois devenues sans objet, au terme du contrat de concession ;
- le concessionnaire doit constater le résultat de la différence entre la VNC et l'indemnité lors de la perception de celle-ci.

En pratique, les clauses d'indemnisation des cahiers des charges des concessions devraient faire référence le plus souvent à la valeur nette comptable et permettraient ainsi d'éviter l'amortissement de caducité sur les biens et de façon plus générale, les problèmes de récupération des capitaux investis.

SECTION IV : LES RISQUES ET TRAITEMENTS EN L'ABSENCE DE POLITIQUE DE RENOUVELLEMENT

Cette section a pour objet de traiter de l'utilisation de la provision pour renouvellement (renouvellement effectif avant la date prévue, provision détournée de son objet), de la non utilisation de la provision pour renouvellement en l'absence de renouvellement effectif dans les délais, de l'utilisation de la provision pour grosses réparations et gros entretiens, ainsi que de l'absence de provision pour renouvellement, et ce qui s'ensuit comme incertitudes importantes liées aux actifs.

A - L'utilisation de la provision pour renouvellement

1- Le renouvellement effectif avant la date prévue

Certaines circonstances peuvent conduire à l'usure accélérée d'un bien et à sa dépréciation anticipée. Dans ce cas, le remplacement de l'ouvrage s'effectue plus tôt que prévu initialement dans le plan de renouvellement. La provision pour renouvellement constituée pour cet ouvrage doit être utilisée avant la date prévue et se révèle souvent insuffisante pour couvrir les dépenses de remplacement. Ainsi, le concessionnaire peut se trouver contraint d'une part d'enregistrer la perte relative au remplacement du bien usé (si ce bien lui appartient), et d'autre part de rechercher des ressources pour financer le bien nouveau puisqu'il n'aura pas pu constituer au travers des dotations aux provisions (et éventuellement aux amortissements) les capitaux nécessaires.

Soit un 1er bien de valeur brute de 150, acquis le 1er janvier de l'année 1 et amortissable sur 10 ans. Le plan de renouvellement initial prévoit un renouvellement au bout des 10 ans. Les estimations annuelles des valeurs de remplacement conduisent la société à doter sa provision de manière linéaire pour atteindre un objectif de 200 en fin de plan. Le concessionnaire est contraint de renouveler effectivement le bien au bout de 7 ans (au 1er janvier de l'année 8) par un 2nd bien de valeur brute de 200 et de durée de vie technique de 10 ans également. La concession expire au bout de 15 ans. Le second bien et donc non renouvelable (et non amortissable).

Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**Total**
Dot. à l'amort. de caducité du 1er bien	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	**150**
Dot. aux amort. Tech du 1er bien	15	15	15	15	15	15										**90**
VNC du 1er bien							60									**60**
Dot. Prov renouv du 1er bien	5	5	5	5	5	5										**30**

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total
Dot. except. à la prov. renouv							20									**20**
Total	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**30**	**90**	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**350**

Cas d'un bien renouvelé par anticipation par rapport au plan

On notera de plus que la reprise en comptabilité de la provision pour renouvellement par le compte de « Droits du concédant » permet, grâce aux compléments de provisions, d'afficher une dette suffisante vis-à-vis du concédant.

2- Provision détournée de son objet

Selon le Mémento Comptable Francis Lefebvre, « *une provision est détournée de son objet lorsqu'elle reçoit, en tout ou partie, une affectation autre que la compensation…de la charge en vue de laquelle elle a été constituée* ».

L'affectation d'une provision à un objet différent de celui pour lequel elle a été constituée, doit conduire à la reprise de celle-ci par le résultat de l'exercice qu cours duquel elle change d'objet et la dotation dans les règles de la nouvelle provision. Cette règle générale s'applique également aux provisions pour renouvellement.

L'emploi d'une provision pour grosses réparations d'un ouvrage non renouvelable comme provision pour renouvellement dudit ouvrage est un bon exemple de provision détournée de son objet.

D'un point de vue comptable, les modalités de constitution des provisions pour renouvellement étant assez souples, la nouvelle provision devrait être assez facilement acceptable si elle couvre bien le différentiel entre la valeur de remplacement et la valeur d'origine du bien à remplacer. Il suffit donc de reprendre la provision pour grosses réparations et de doter cette nouvelle provision.

En revanche fiscalement, une telle provision ne serait pas déductible car elle n'aurait pas été constituée en fonction d'un programme de renouvellement, selon des modalités progressives, etc.

Fiscalement encore, il convient en matière de réintégration de distinguer les provisions détournées de leur objet de celles sans objet.

Si le contribuable utilise une provision pour un objet autre que celui pour lequel elle a été initialement constituée, et s'il ne la réintègre pas dans le résultat de l'exercice au cours duquel elle a été détournée de son objet, cette provision peut ne plus être rapportée au résultat fiscal, si l'exercice en question est prescrit même en cas de contrôle fiscal.

En cas de politique de renouvellement peu fiable, un contribuable peut donc être tenté de courir le risque de détourner certaines provisions de leur objet.

B - La non utilisation de la provision pour renouvellement

L'entreprise concessionnaire est naturellement confrontée au problème de traitement comptable et fiscal du non renouvellement effectif de certains biens à la fin de leur durée de vie technique, à l'échéance du plan de renouvellement. Cette situation, née d'une sous-estimation de la durée de vie prévisionnelle du bien lors de la constitution des plans d'amortissements et de renouvellement peut résulter :

- soit dans le maintien de la provision car l'objectif de remplacement existe toujours ;
- soit dans la reprise complète de la provision devenue sans objet.

1- L'absence de renouvellement effectif dans les délais

D'un point de vue comptable, si la provision conserve son objet, c'est-à-dire, si l'obligation de renouvellement existe toujours, la société concessionnaire peut compléter la provision pour renouvellement au-delà du programme de renouvellement initial. D'un point de vue économique, cette position paraît justifiée dans la mesure où elle permet au concessionnaire de faire face à l'accroissement de la valeur de renouvellement.

Le calcul de la provision pour renouvellement dépend alors de la nouvelle estimation de la durée de vie des biens et de la nouvelle valeur de remplacement. Un programme de renouvellement doit être à nouveau établit pour étaler dans le temps les accroissements de valeur.

Rappelons toutefois que les dotations ainsi pratiquées au-delà du programme initial ne sont pas déductibles fiscalement. La provision pour renouvellement constituée en franchise d'impôt à la fin du plan initial ne sera donc probablement pas suffisante pour remplacer le bien. Cette provision peut néanmoins être maintenue au bilan jusqu'à la date effective de renouvellement ; sa reprise n'étant pas exigée par l'Administration fiscale puisqu'elle conserve son objet.

Lors du renouvellement effectif, la provision constituée en franchise d'impôt sera probablement inférieure au montant de la dépense à couvrir. Le surcoût sera alors déduit globalement.

L'exemple d'un bien mis en concession par le concessionnaire et qui est effectivement renouvelé après l'échéance du plan est présenté en Annexe 8. Il traduit les impacts sur le résultat imposable du concessionnaire.

2- Traitement des excédents de provisions

a- Provisions devenues sans objet :

Certaines provisions peuvent être constituées indûment : celles relatives à des ouvrages qui constituent le domaine propre du concessionnaire sont totalement sans objet et doivent être immédiatement rapportées au résultat. Il en est de même des provisions qui ne respectent pas

les conditions de fond et de forme, comptables et fiscales. Ces abus ne font pas l'objet de ce paragraphe. Celui-ci est consacré aux provisions qui, après avoir été justifiées, deviendraient sans objet.

Le cas le plus courant est celui qui résulte de la disparition de l'obligation de renouveler à la résiliation ou à la fin du contrat de concession.

D'un point de vue comptable, les provisions non utilisées à la fin de la concession mais qui resteraient justifiées compte tenu de l'état des biens constituent des dettes à l'égard du concédant. Cela s'explique par le fait que le concessionnaire a ponctionné (à travers les dotations) des ressources financières auprès des usagers sans que ceux-ci bénéficient d'une amélioration du service et que le concédant aura à renouveler lesdits biens.

Le Mémento Comptable Francis Lefebvre (Edition 2002, § 4125-1, II) semble toutefois considérer que la dette n'existe qu'en cas de spécification du cahier des charges et qu'en l'absence d'une telle clause, et lorsqu'elles sont devenues sans objet, les provisions doivent être reprises par le résultat. Cette position est également défendable si l'on considère que le bien effectivement remis au concédant n'est pas celui pour lequel la provision a été constituée et que le concessionnaire n'a pas eu à faire face à une perte.

Fiscalement, toute provision devenue sans objet doit être reprise par le résultat.

C'est le cas lorsque l'obligation de renouvellement disparaît mais également lorsque le plan de renouvellement apparaît comme peu fiable.

La fiabilité du plan pourra être appréciée en fonction :

- de l'ampleur des écarts entre date de renouvellement effective et date prévisionnelle ;
- de la précision des listes d'ouvrages.

Si le contribuable n'a pas réintégré la provision dans le résultat de l'exercice au cours duquel elle est devenue sans objet, et si l'exercice en question est prescrit, la provision peut être rapportée au résultat fiscal du plus ancien des exercices soumis à vérification.

Notons enfin que lorsqu'un concessionnaire se trompe sur la durée de vie technique d'un ouvrage, qui passe du statut de bien renouvelable à celui de bien non renouvelable, il lui est conseillé de reprendre immédiatement par le résultat la provision pour renouvellement devenue sans objet, ainsi que les amortissements techniques constatés sur ce bien non amortissable. Cette position est valable tant comptablement que fiscalement.

b- Provisions excédentaires mais toujours justifiées :

Cette situation peut résulter notamment des variations à la baisse du prix de remplacement prévisionnel.

Le non renouvellement à l'identique d'un bien compte tenu du temps écoulé et des progrès techniques est un autre facteur de remise en cause totale ou partielle de la provision. Et s'il n'est pas toujours simple de distinguer la part « identique » de la part « nouveauté », cette distinction peut en plus évoluer dans le temps. Il convient donc d'être prudent sur ce point lors

de la revue des plans de renouvellement et plus particulièrement de l'analyse, souvent technique, de la nature des dépenses de remplacement.

Bien entendu, tous les cas d'excédents ne sont pas toujours liés à des problèmes de détermination des politiques ou dates de renouvellement. Les solutions méritent toutefois d'être exposées à travers l'exemple suivant.

Si l'on considère un 1er bien financé pour 150 et renouvelable au bout de dix ans. La société constitue une provision pour renouvellement dans les conditions comptables et fiscales en vigueur calculée en fonction du prix de remplacement du bien à la clôture de chaque exercice. En année 4, la valeur de remplacement est inférieure à celle retenue pour les exercices précédents.

Nous présentons également les résultats du calcul si elle estime que le bien est renouvelable pour 200 au bout de 10 ans (solution comptable 2).

Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Valeur d'origine	150									
Valeur de remplacement	160	170	180	170	180	185	190	195	200	205
Assiette de la provision	10	20	30	20	30	35	40	45	50	55
Provision comptable (solution 1)	10	20	30	20	30	35	40	45	50	55
Dotation comptable (solution 1)	10	10	10	(10)	10	5	5	5	5	5
Provision comptable (solution 2)	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
Dotation comptable (solution 2)	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Provision déductible	1	4	9	8	15	21	28	36	45	55
Dotation déductible	1	3	5	(1)	7	6	7	8	9	10

Exemple comparatif de provisions pour renouvellement en cas de réduction de valeur

On constate que la réduction de la valeur de remplacement survenue en année 4 va contraindre la société à rapporter une partie de la provision constituée antérieurement (dans le cas de la solution comptable 1). Fiscalement, la reprise engendre un produit taxable.

On remarque enfin que dans le cas de la solution comptable 2, il n'y a certes pas de reprise à envisager en année 4, mais en fin de plan cette solution ne permet pas de disposer des ressources nécessaires au renouvellement puisque la provision n'est que de 50.

De ce fait, dès lors qu'un ouvrage reste renouvelable, son non renouvellement à l'expiration du plan initial ne contraint pas la société à reprendre la provision par le résultat, sauf si la différence entre la valeur de remplacement post-plan et la valeur du bien est inférieure à la provision constituée.

C - L'utilisation des provisions pour grosses réparations

Les provisions pour grosses réparations ou remise en état couvrent des dépenses importantes qui ne sont pas susceptibles d'être immobilisées. Ces provisions ne font donc pas double emploi avec les provisions pour renouvellement.

La principale difficulté pour le concessionnaire va résider dans sa capacité à bien distinguer (et planifier) les dépenses de remplacement qui augmentent la valeur de l'actif ou sa durée de vie, de celles qui le maintiennent simplement en état.

De manière abusive, des provisions pour grosses réparations sont parfois constituées afin de faire face à des dépenses immobilisables, qu'une provision pour renouvellement ait par ailleurs été constatée ou non.

Les caractéristiques de ces provisions sont :

- qu'elles peuvent devenir rapidement très significatives car elles couvrent l'intégralité du montant de la dépense à venir (à la différence des provisions pour renouvellement qui ne couvrent qu'un différentiel de valeur) ;
- qu'elles ne sont pas sujettes à des modalités de calcul aussi strictes que les provisions pour renouvellement pour être fiscalement déductibles ;
- qu'elles permettent mieux de se prémunir contre les erreurs d'appréciation en cas de mauvaise politique de planification des dépenses de renouvellement.

Ainsi, les entreprises concessionnaires dont le parc d'ouvrage est essentiellement non renouvelable, peuvent être tentées de constituer des provisions pour remise en état et grosses réparations pour des montants importants au cas où le contrat serait renouvelé. Cela leur permettrait également de ne pas afficher des profits trop importants en fin de concession.

Toutefois, en matière de grosses réparations, l'absence de travaux de réparations exécutés dans un délai raisonnable par rapport à la planification peut révéler l'existence de certains abus et conduire à la reprise de ces provisions sans objet. Les provisions pour remise en état sans objet sont d'ailleurs, de ce point de vue, plus difficiles à identifier.
Sauf clause particulière, de telles provisions sans objet sont rapportées aux résultats et ne sont pas considérées comme des dettes vis-à-vis du concédant.

Enfin, une mauvaise planification des dépenses réelles à venir de remise en état ou de grosses réparations peut se révéler catastrophique pour un concessionnaire, le contraignant à constater en résultat des compléments de charges ou des produits souvent significatifs.

D - L'absence de provision pour renouvellement

1- Incertitudes importantes liées aux actifs

Si la société concessionnaire estime ne pas disposer d'informations suffisamment fiables pour lui permettre de constituer des provisions pour renouvellement, elle a la possibilité de combiner :

- des amortissements techniques sur chaque bien renouvelable ;
- des amortissements de caducité sur le premier bien et des compléments sur tous les biens suivants.

Un tel scénario a fait l'objet d'un exemple détaillé en Annexe 9.

2- L'absence de provision malgré l'existence d'un plan de renouvellement

D'un point de vue comptable, nous avons déjà souligné que la provision pourrait être dotée à tout moment entre la date de mise en service du bien et sa date de remplacement. Une fois les modalités de calcul de la provision ont été élaborées, il convient de répartir la charge par des dotations systématiques : il n'est pas possible de reporter volontairement certaines dotations sur les exercices suivants.

D'un point de vue fiscal, lorsqu'une provision pour renouvellement n'a pas été constituée au titre d'un exercice, il nous paraît également possible d'en doter une ultérieurement si les ouvrages objets de l'obligation de renouvellement sont toujours utilisés par la société concessionnaire.

Ainsi, l'existence indispensable d'un plan de renouvellement dès la mise en service d'un bien, ne conditionne pas, à notre avis, l'obligation de doter des provisions dès le premier jour.

3- L'absence de provision pour renouvellement : l'erreur sur l'appréciation du caractère renouvelable de l'ouvrage

Ce cas a trait à un bien définit lors de sa mise en service comme non renouvelable, et pour lequel aucun plan de renouvellement n'a été mis en place et aucune provision pour renouvellement n'a été constituée[11].

[11] Un amortissement de caducité sur la durée résiduelle de la concession doit permettre de récupérer les capitaux investis, si le bien est financé par le concessionnaire (cas d'une remise gratuite en fin de concession).

S'il apparaît en cours de vie du bien que celui-ci devra être renouvelé, il conviendrait alors de constater en sus de l'amortissement de caducité :

- une charge d'amortissement technique cumulé depuis la mise en service du bien[12] ;
- une provision pour renouvellement jusqu'à la date du renouvellement effectif.

La provision pour renouvellement ne pourra cependant pas être constituée en franchise d'impôt.

De ce fait, si le concessionnaire n'a pas pu anticiper le caractère renouvelable du bien, il pourra :

- utiliser un complément d'amortissement de caducité lors du remplacement par un nouveau bien non renouvelable ;
- utiliser, en sus du complément de caducité, l'amortissement technique et éventuellement une provision pour renouvellement si le bien de remplacement est lui-même renouvelable.

L'exemple ci-dessous traduit ces deux hypothèses.

La concession expire au bout de 15 ans. Soit un bien initialement non renouvelable de valeur brute de 150 (acquis le 1er janvier de l'année 1). Le concessionnaire renouvelle le bien au bout de cinq ans (au 1er janvier de l'année 6) pour une valeur brute de 200.

1er cas : le 2nd bien est non renouvelable (non amortissable) ;
2nd cas : le 2nd bien est renouvelable, car de durée de vie technique de 5 ans également. Il pourra être renouvelé pour une valeur brute de 225.

Année	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**Total**
Dot. amort. Caducité 1er bien	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	150
1er cas : Complément de caducité						20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	200
2ème cas : Complément de caducité						20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	200
Dot. Amos tech 2nd bien						40	40	40	40	40						200
Dot. Prov. Renouv 2nd bien						5	5	5	5	5						25

Cas d'un bien renouvelé par anticipation (deux hypothèses)

[12] La part relative aux amortissements antérieurs ne sera pas déductible fiscalement.

CHAPITRE DEUXIEME : LE RENOUVELLEMENT :

CAS SPECIFIQUES

Etant intéressé économiquement par la récupération de ses capitaux investis, le concessionnaire sera tenté d'étaler ou différer certains travaux (charges) ou du moins certaines provisions. Nous traiterons donc dans cette partie des cas particuliers que sont les concessions déficitaires ou celles qui arrivent à leur terme.

SECTION I : LES PROVISIONS POUR RENOUVELLEMENT EN PERIODE DEFICITAIRE

Le cas des concessions déficitaires pose les problèmes de :

- la non récupération effective des capitaux investis par le concessionnaire ;
- moyens limités dont le concessionnaire dispose pour obtenir une compensation financière de la part du concédant (l'exécution du service public étant à ses « risques et périls »).

Nous nous intéresserons donc dans cette partie aux possibilités de différer les charges, notamment celle relative à la provision pour renouvellement, au problème posé par la fin de concession déficitaire, ainsi qu'à la possibilité de constatation de provisions pour renouvellement, après la mise en service des biens remplacés.

A - Le différé des charges

Le fait qu'une concession soit déficitaire signifie que les tarifs perçus sur les usagers ne couvrent pas l'ensemble des charges. Il arrive en effet que le concessionnaire enregistre de façon conjoncturelle des charges importantes qu'il ne peut répercuter sur les tarifs. Cela peut être également le cas au début de la concession, lorsque le niveau des charges calculées est élevé et que le concessionnaire n'a pas encore optimisé la gestion de l'exploitation (utilisation à capacité normale, gains de productivité, etc.).

Le concessionnaire peut également, comme c'est le cas pour la production et la distribution de l'énergie électrique, se trouver confronté à une baisse importante des tarifs, imposée par le concédant, sans toujours pouvoir adapter ses coûts en conséquence.

Dans ces cas, le concessionnaire peut-il alors légitimement différer certaines charges sur les exercices suivants ? Et peut-il en particulier différer les dotations aux provisions pour renouvellement ?

Les réponses à ces questions ayant varié au cours du temps, il est parfois difficile de trouver les bonnes solutions.

En outre, et en l'absence d'un cadre comptable et fiscal propre aux concessions de service public au Maroc, nos travaux, pour certains aspects, ont porté sur une présentation des différentes dispositions comptables régissant le différé des charges dans les concessions de service public en France, à même, si elles étaient appliquées, de répondre aux préoccupations du Management des sociétés concessionnaires locales et ce, dans l'attente d'un cadre et d'un référentiel comptable dûment mis en place par les instances de tutelle et spécifiquement dédié aux concessions au Maroc.

1- Pratique en France

En premier lieu, le Guide comptable de 1975 traite le cas des ouvrages entre leur date de construction et leur date d'utilisation à capacité normale. Il prévoit à cet effet de différer «

aussi longtemps que le seuil de rentabilité n'est pas franchi, l'excédent des charges de structure non couvert par la production vendue ». La définition, très générale[13], des charges de structure donnée par le Guide permet notamment d'y inclure les dotations aux provisions pour renouvellement et les provisions pour grosses réparations. Le Mémento Comptable Francis Lefebvre dans son édition de 2003 cite d'ailleurs également la possibilité de différer les provisions pour renouvellement.

Mais si le principe est clair, certaines conditions d'application doivent toujours être précisées. Tout d'abord, le Guide de 1975 ne définit pas le périmètre dans lequel doit être mesuré le seuil de rentabilité (la concession, un ouvrage, etc.). On peut supposer qu'une partie de la réponse se trouve dans la capacité de rattacher les tarifs aux charges. Ainsi, en matière de concession d'électricité, rattacher les tarifs des usagers d'une zone aux coûts des ouvrages de distribution basse tension de leur zone peut paraître simple, mais comment traiter les ouvrages de transport moyenne ou haute tension qui alimentent cette zone et les zones voisines ? Comment traiter les ouvrages de production communs à plusieurs concessions ? Les frais généraux de la concession ?

De plus, le Guide de 1975 ne traite pas du problème des investissements réalisés tout au long de la concession (améliorations, sécurités, extensions, etc.). En effet, de tels investissements vont non seulement venir augmenter le niveau des charges calculées mais peuvent également reporter la date de franchissement du seuil de rentabilité.

En revanche, prudent, le CNC précise dans son Guide que si la rentabilité future ne peut être établie dans un « délai raisonnable », alors il n'est pas admis de différer les charges.

En second lieu, seul le plan comptable professionnel des sociétés d'autoroutes semble avoir repris les dispositions du Guide de 1975 en matière de charges de structure différées. Mais devant certaines pratiques de différé systématique, les charges pouvant être différées ont d'abord été rapidement limitées aux charges financières de construction et provisions pour amortissement de caducité par un avis du CNC de 1988. Enfin, un avis du Comité d'urgence du CNC du 18 mai 1998 invite dorénavant les concessionnaires d'autoroute à ne plus utiliser cette méthode.

Nous reviendrons plus en détail sur la pratique des charges de structure différées dans le cadre des sociétés concessionnaires d'autoroutes dans le point b ci-après.

Les charges de structure différées, qui furent une des recommandations du Guide Comptable de 1975, puis des règles comptables particulières des sociétés concessionnaires d'autoroutes, ne devraient donc plus s'appliquer. En pratique, aucune des concessions d'électricité étudiées n'utilise la méthode des charges de structure différées. Les cahiers des charges n'y font pas non plus allusion. En revanche, certaines sociétés concessionnaires ont opté pour des pratiques de non utilisation des provisions pour renouvellement et grosses réparations.

D'un point de vue comptable, une société déficitaire ne peut pas différer ses dotations aux provisions pour renouvellement (ou grosses réparations) dès lors qu'elle a engagé le processus de constitution de telles provisions, sans prendre toutes les dispositions relatives aux changements de méthode comptable.

[13] « Charges relativement constantes en deçà d'un certain niveau de production », Guide du CNCC, p.32 § 24.

Lorsqu'elle se trouve au départ de la concession, elle peut toutefois opter pour ne pas utiliser le mécanisme des provisions pour renouvellement et utiliser le complément d'amortissement de caducité pour récupérer ses capitaux investis. Cette dernière possibilité pourrait lui permettre par ailleurs de bénéficier des conditions fiscales de différé des charges d'amortissement exposées ci-après.

Il en va de même des provisions pour grosses réparations, l'entreprise devra simplement faire supporter toute la charge à un seul exercice.

Le cas d'une entreprise concessionnaire déficitaire fiscalement mérite d'être également abordé. Dans un tel cas, on rappelle brièvement que sous certaines conditions l'entreprise peut reporter indéfiniment les amortissements techniques de ses ouvrages dès lors que ces amortissements ont été comptabilisés et sont à caractère déductible du résultat imposable (cela exclut en particulier les amortissements des frais financiers, ceux qui ne sont pas immobilisables et sont passés en charge au fur et à mesure de leur survenance). Cette possibilité de report sans limitation de durée a été explicitement ouverte par l'Administration fiscale Française aux amortissements de caducité. L'entreprise concessionnaire n'a de ce fait pas intérêt à adopter le mécanisme des charges à répartir proposé par le Guide de 1975[14].

En matière de provisions, l'Administration Française considère que les provisions pour renouvellement et de remise en état ne peuvent être placées sous le régime des amortissements réputés différés en période déficitaire.

Cependant, la loi de finance de 1998 permet dorénavant à toute société de doter ultérieurement une provision pour renouvellement qui n'aurait pas été constituée au titre d'un exercice. Les entreprises pourraient ainsi s'abstenir de constituer de telles provisions au titre d'un exercice lorsqu'elles n'en ont pas les moyens et pourraient ultérieurement rattraper par des dotations « renforcées » le niveau de provision fiscalement déductible.
Cette position de l'Administration Française serait conforme à la jurisprudence ancienne selon laquelle une entreprise peut limiter ses dotations par rapport à ce qu'elle pourrait déduire, et ainsi n'exercer que partiellement sa faculté de constituer une provision en franchise d'impôt ; l'entreprise pouvant ensuite augmenter ses dotations dans la limite du risque existant à la clôture de l'exercice[15]. De plus, on peut considérer que cette jurisprudence ancienne s'applique également aux provisions pour grosses réparations et remise en état.

On rappelle également que si la constitution des provisions peut être limitée fiscalement, l'existence d'un plan de renouvellement ou de grosses réparations n'en demeure pas moins indispensable.

2- Cas particulier des sociétés concessionnaires d'autoroutes

Les premières années d'une concession autoroutière sont caractérisées par l'absence d'exploitation et donc de recettes susceptibles de compenser les charges structurelles. Parmi ces charges figurent les frais financiers de construction, constitués par les intérêts courus correspondant aux capitaux empruntés, qui peuvent être incorporés au coût de revient des

[14] Les charges à répartir sont déductibles immédiatement du résultat imposable et génèrent donc des déficits reportables sur cinq ans.

[15] Arrêt CE n°89 781, 7° et 8° sous-sections, 5 mars 1975 ; dans RJF 5/75, n°233.

constructions jusqu'à leur date de mise en service, soit à la date d'ouverture à la circulation et de perception de péages.

Le guide comptable des sociétés concessionnaires d'autoroute en France, comme le guide comptable des entreprises concessionnaires de 1975 ont considéré que les intérêts des emprunts pris en charge jusqu'à la mise en service pouvaient être intégrés dans le coût de revient de la construction et être immobilisés à l'actif du bilan. Cette solution est identique à celle retenue en matière de promotion immobilière où les intérêts intercalaires viennent augmenter le prix de revient de l'immeuble jusqu'à sa date d'achèvement.

De plus, la norme IAS 23 préconise que *« les charges financières qui peuvent être considérées comme un élément du coût, correspondent à celles qui auraient pu être évitées si l'entreprise n'avait pas effectué de dépenses pour l'opération en cause* ». Il en est de même de la recommandation n°1-19 de l'Ordre des Experts Comptables et des Comptables Agréés.

Afin de déterminer la période d'incorporation des charges financières au coût de l'ouvrage, il s'est posé la question de savoir à partir de quel moment une autoroute était considérée comme mise en service. S'agit-il de la date d'ouverture à la circulation telle que définie par le cahier des charges, ou doit-on considérer qu'il y a mise en service dès lors que la section considérée présente un caractère significatif, c'est-à-dire qu'elle relie deux agglomérations ou deux régions et qu'elle est donc achevée et financièrement autonome ?

La réponse est donnée par le Guide comptable qui indique qu'une section est réputée mise en service au moment où elle est ouverte à la circulation et donne lieu à la perception de péages.

Durant la période de pré exploitation, le concessionnaire supporte des charges démesurées par rapport aux recettes de péages. La rentabilité des investissements ne peut être dégagée que bien après la mise en service des autoroutes, ce qui entraîne, pendant cette période, la constatation de pertes très importantes, d'où la possibilité de différer certaines charges de structure, à savoir les amortissements de caducité et les frais financiers. Cette option reste toutefois subordonnée à certaines conditions, et principalement, ainsi que détaillé plus bas, à l'existence d'une rentabilité globale du projet.

La constatation des charges différées à l'actif du bilan paraît, à cet égard, justifiée à plusieurs titres :

- Ainsi, dans le cas des sociétés concessionnaires d'autoroutes en France, l'accumulation des déficits initiaux conduirait à amputer les capitaux propres d'un montant supérieur à la moitié du capital social. Ainsi, toujours dans le cas de la France, l'article 241 de la loi du 24 juillet 1966 prévoit que la reconstitution des capitaux propres doit intervenir avant la clôture du deuxième exercice suivant celui au cours duquel la perte a été constatée. A défaut de reconstitution, tout tiers intéressé peut demander en justice la dissolution de la société. Les actionnaires, pour éviter de mettre en péril l'existence de la société, devant lui apporter de nouveaux fonds, ce qui aurait pour effet de mobiliser des sommes importantes sur une grande partie de la concession.
- En outre, les résultats d'une activité autoroutière présente peu de signification au début de l'exploitation.

Le guide comptable des sociétés concessionnaires de 1975 indique à cet égard : « *Aussi longtemps que le seuil de rentabilité n'est pas franchi, l'excédent des charges de structure*

non couvert par la production peut être extrait du compte de résultat et provisoirement immobilisé à un compte de charges différées, pour être rapporté, une fois le seuil de rentabilité franchi, à chaque exercice ».

Le seuil de rentabilité doit être apprécié contrat de concession par contrat de concession et est considéré comme atteint dès lors que les produits des services rendus couvrent à la fois des charges de structure constatées pour un exercice donné et les charges opérationnelles. Ce seuil est déterminé dès l'origine en fonction d'études financières prévisionnelles.

Deux situations devraient être distinguées suivant que la date théorique de franchissement du seuil de rentabilité prévisionnel de la concession est atteinte ou non :

- avant la date théorique du franchissement du seuil, l'excédent des charges de structure est provisoirement inscrit à l'actif en compte de charges différées par le crédit d'un compte de transfert de charges ;
- après la date de franchissement théorique du seuil, ou si le seuil est franchi avant la date prévue, aucune charge de structure ne peut plus être différée. Si le seuil de rentabilité est atteint, les charges différées sont rapportées au résultat selon un plan d'amortissement déterminé à cette date en fonction des résultats futurs estimés. Si le seuil de rentabilité n'est pas franchi, ou ne doit pas l'être à court terme, l'ensemble des charges différées doit être rapporté au résultat sans délai.

Par ailleurs, il y a lieu d'insister sur les conditions qui justifient les charges différées et en autorisent l'application :

- En premier lieu, une société concessionnaire n'est en droit de différer les charges de structure que si l'insuffisance de ressources dont elle souffre n'est que temporaire. Autrement dit, si après une période initiale de non rentabilité, sa situation financière retrouve son équilibre ;
- Si au contraire, les études prévisionnelles à long terme font apparaître qu'elle ne pourra résorber avant la fin de sa concession une partie de ces charges, cette partie doit être considérée comme une perte et comptabilisée comme telle. Cette situation devra naturellement être portée à la connaissance du concédant.

C'est dire l'importance que les sociétés concessionnaires d'autoroutes doivent attacher à ces études financières dont les principes généraux d'établissement sont présentés ci-dessous :

• *Principes généraux d'établissement des études financières*

La réalisation des études financières prévisionnelles à long terme constitue une des conditions essentielles pour pouvoir constater des charges différées.

La réalisation de ces études répond, en outre, à plusieurs objectifs :

- définir les conditions dans lesquelles se dérouleront la construction et l'exploitation des nouvelles sections envisagées, et notamment définir le montant des avances de l'Etat et les tarifs de péage à appliquer ;
- apprécier l'évolution des données financières afin d'obtenir éventuellement un ajustement des tarifs ;

- déterminer les soldes annuels prévisionnels de trésorerie d'exploitation afin de prévoir les fonds à emprunter ou à rembourser.

La mise en œuvre des études financières s'articule, généralement, autour de trois documents de base :

- les plans de financement pour la construction et l'extension (mise à 3 voies), des différentes sections ;
- les comptes d'exploitation prévisionnels, permettant, notamment, de s'assurer que l'équilibre sera atteint avant la fin de la concession ;
- les plans de trésorerie permettant d'apprécier si la société concessionnaire est en mesure de faire face à ses obligations financières.

Enfin, les études financières sont accompagnées d'un rapport décrivant les principales hypothèses utilisées (réseau pris en compte, taux d'augmentation des péages, taux d'inflation, évolution de trafic, coefficient d'évolution des dépenses, caractéristiques des emprunts) et les conclusions qu'appellent ces études.

• *Aspects juridiques à considérer*

L'existence au bilan de charges différées, interdit toute distribution de dividendes. Plus précisément, aucune distribution de dividende ne sera possible tant que l'ensemble des dotations à l'amortissement de caducité, qu'il s'agisse selon le choix initial de la société d'un amortissement sur la durée de la concession ou d'un amortissement sur la durée des emprunts et avances, n'aura pas été entièrement couvert par les produits, et que les frais financiers qui ont été éventuellement différés n'auront pas été résorbés.

Il est important de souligner que le guide de 1975 a autorisé les sociétés concessionnaires qui ont choisi de pratiquer un amortissement sur la durée de la concession, à distribuer, le cas échéant, un dividende à leurs actionnaires, notamment quand ceux-ci sont tenus, en contrepartie, à répondre aux appels de fonds propres fort importants qui leur sont adressés.

La règle suivante serait à appliquer dans ce cas de figure :

Si pour un exercice donné, les résultats de la société concernée lui permettent effectivement de pratiquer un amortissement de caducité supérieur à l'amortissement sur la durée de la concession mais inférieur à la durée des emprunts et avances, la société devra constituer au titre de l'amortissement de caducité, un amortissement complémentaire au moins égal à la moitié du résultat.

Le résultat de l'exercice serait donc divisé en deux parts : la première serait affectée à l'amortissement de caducité, l'autre pourrait, après paiement de l'impôt sur les sociétés, être distribuée aux actionnaires.
Bien entendu, cette possibilité de limiter les distributions de dividendes ne devrait pas remettre en cause, pour ce qui concerne l'amortissement complémentaire visé ci-dessus, le régime spécial, qui a été accordé aux sociétés concessionnaires par l'administration fiscale, concernant l'amortissement de caducité.

Cet amortissement complémentaire de prudence ne doit pas, en effet, être considéré comme l'affectation d'un résultat mais comme une charge de l'exercice que la société peut, comme en matière d'amortissement technique, moduler en fonction de ses possibilités dans la mesure où elle respecte la règle de l'amortissement linéaire sur la durée de la concession.

Ajoutons, dans un souci de clarté, que les charges qui correspondent, d'une part à l'amortissement sur la durée de la concession, et d'autre part à celui sur la durée des emprunts et avances, constitué progressivement par dotation à l'amortissement complémentaire, feront l'objet de deux sous comptes distincts.

• *Autres commentaires*

La pratique des charges différées, née de l'absence de dispositions légales adaptées aux sociétés concessionnaires, constitue une décision importante de gestion, qui est largement tributaire de l'atteinte du seuil de rentabilité dans un délai raisonnable. De ce fait, il est indispensable, préalablement à l'adoption de cette pratique, de disposer d'études techniques et financières fiables et précises, à même d'appuyer le bien-fondé de cette décision.

Il est à noter, à ce titre, que la pratique des charges différées est largement discutée en France, le Comité d'Urgence du CNC du 18 mai 1998 s'étant, ainsi, prononcé en faveur de la suppression de cette pratique comptable, comme nous l'avons précédemment souligné plus haut. En parallèle, certaines sociétés concessionnaires d'autoroutes en France ont obtenu la prorogation de la durée de leurs concessions et ce, pour leur permettre de récupérer les capitaux investis en fin de concession, en l'absence de différés des charges de structure.

Signalons enfin, que sur un plan purement fiscal, l'Administration marocaine rejette la pratique des charges différées pour les entreprises concessionnaires d'autoroutes et les considère purement et simplement comme des charges de l'exercice. Il est à noter toutefois que l'une des sociétés étudiée a proposé au Conseil National de la comptabilité, au cours de l'année 2003, un avant projet d'arrêté approuvant le plan comptable ainsi que les règles de différé des charges spécifiques aux entreprises concessionnaires, qui pourrait éventuellement être repris par le Ministre des Finances. Cet avant projet est présenté en Annexe 10 et 10 bis.

B - Le problème de fin de concession déficitaire

Les provisions pour renouvellement utilisées par le concessionnaire sont reprises au compte « Droits du concédant ». Ces droits constituent de ce fait une dette à l'égard du concédant puisque le concessionnaire est tenu de lui remettre les ouvrages gratuitement.

Cependant, si le concessionnaire a accepté au départ de prendre les risques de l'exploitation de la concession et de remettre gratuitement les ouvrages au terme de celle-ci, c'est parce qu'il estimait :

- que le concédant lui garantissait un droit de jouissance exclusif du domaine public concédé, et toute atteinte à ce droit donnait lieu à dédommagement du concessionnaire ;
- qu'il pourrait établir un niveau de tarifs qui couvre ses charges (et notamment ses charges calculées) et lui accorde une rémunération à long terme au moins.

Les sociétés déficitaires en fin de contrat peuvent faire face aux trois difficultés suivantes :

- impossibilité pour le concessionnaire de financer les derniers renouvellements et les remises en état ;
- impossibilité, lorsque le cahier des charges le stipule, de remettre au concédant certains droits en espèce ;
- impossibilité pour les actionnaires du concessionnaire de récupérer leurs capitaux investis (y compris parfois le capital social).

En effet, toutes les charges calculées du concessionnaire ont pour but de lui permettre d'obtenir des tarifs satisfaisants et par là même de dégager une trésorerie suffisante.

En concession déficitaire, le risque est majeur que le concessionnaire ne puisse respecter ses engagements ultimes à l'égard du concédant. Ce qui pourrait conduire les concédants, dans certains cas, à proroger le concessionnaire et le contrat, bien que ceci ne nous apparaisse pas comme étant la solution la plus appropriée.

A notre avis, la remise de fonds au concédant devrait être, en tout état de cause, limitée aux disponibilités effectivement dégagées. Dans ce cas, la remise gratuite des biens au concédant ne s'appliquerait que dans la limite des capitaux investis et récupérés. Bien plus, les concessionnaires pourraient également exiger du concédant qu'il leur verse une indemnité correspondant aux capitaux investis et non récupérés. Une telle indemnité pourrait être versée par le concessionnaire suivant au titre de droit d'entrée.

Enfin, s'agissant des excédents de provisions pour renouvellement, non utilisés en fin de concession, et qui devraient être reversés au concédant selon une stipulation du cahier des charges, on pourrait également imaginer que le concessionnaire sortant puisse refuser de les verser au concédant, s'il n'en a pas les moyens financiers.

C - Le changement de méthode comptable : constatation d'une provision

En règle générale, et même s'il ne s'agit pas d'une obligation comptable, les provisions pour renouvellement constituées doivent l'être, si possible et de préférence, dès le début de la concession. Cependant, un concessionnaire peut, à notre avis, « différer » leur constitution tant que les perspectives financières à long terme ne sont pas satisfaisantes. En revanche, à partir du moment où une provision est constituée, elle doit être dotée chaque exercice pour tenir compte des évolutions des prix de remplacement.

D'un point de vue fiscal, l'Administration insiste sur la nécessité d'établissement d'un plan de renouvellement. Si cette condition est respectée, il semble que la société concessionnaire puisse constituer une provision en franchise d'impôt à tout moment, alors même que le bien à remplacer serait déjà mis en service.

En outre, dans le cas de la constitution d'une provision pour renouvellement pour la première fois, l'application des formules comptables voudrait que la dotation de l'exercice corresponde à l'intégralité de la différence de prix entre la valeur de remplacement à la fin de l'exercice et la valeur d'origine. Cette position serait prudente mais pourrait représenter un coût de provision très élevé.

Toutefois, s'agissant d'un véritable changement de méthode, la mise en place d'une provision pour renouvellement pourrait se traduire par l'enregistrement de l'effet d'ouverture dans les capitaux propres.

Fiscalement, une telle provision de « *rattrapage* » serait déductible du résultat imposable à condition d'être effectivement enregistrée en charges.

Les éventuels amortissements de caducité complémentaires constatés par la société ne seraient pas à reprendre, puisqu'ils porteraient sur des biens installés alors que la provision serait fonction des ouvrages de remplacement à venir.

SECTION II : LES PROBLEMES POSES PAR LE TERME DU CONTRAT DE CONCESSION

Le terme du contrat de concession nécessite de faire la distinction entre le cas de la mise en place d'un nouveau contrat, et celui de la prolongation du contrat par un avenant au profit du concessionnaire. Dans ces deux cas, il y a lieu de s'intéresser non seulement aux conséquences de la fin de la concession sur les biens et les provisions, ainsi qu'aux conditions de renouvellement des contrats d'autre part, mais également au sort réservé aux provisions pour grosses réparations et remises en état. Cependant, et avant d'aborder les problèmes techniques de la fin de la concession, on peut s'interroger sur les implications générales du contrat de concession à durée déterminée par rapport au principe de continuité du service public.

Est ce un instrument ou un obstacle à la continuité du service ?

A - Réflexion générales sur les concessions en tant que contrat à durée déterminée

1- Un instrument de la continuité du service public

Le concédant dispose d'un droit de contrôle permanent sur l'exploitation du service concédé. Il lui est reconnu de mettre fin de manière anticipée au contrat en cas de manquements graves du concessionnaire à ses obligations et remettant ainsi en cause la bonne exécution du service public.

Au terme de la durée limitée de l'intervention du concessionnaire, le concédant pourra également dans l'intérêt du service public choisir :

- un nouveau concessionnaire, ou plus généralement un nouvel exploitant, plus à même de développer le service ;
- un nouveau contrat d'exploitation mieux adapté à la situation présente (par exemple, un contrat d'affermage s'il n'y a plus d'investissements importants à réaliser) ;
- de mettre fin à l'exploitation pour réorganiser le service en tenant compte par exemple des progrès technologiques ou des nouveaux besoins du public ;
- de prendre à son compte l'exploitation du service.

Ainsi, un contrat à durée déterminée peut apparaître comme un instrument de la continuité du service public en garantissant aux Pouvoirs Publics toute liberté pour développer et améliorer le service.

2- Un obstacle à la continuité du service public

L'obstacle peut être analysé en considérant la position du concessionnaire et celle du concédant.

a- La position du concessionnaire :

La perte de la concession peut mettre en jeu sa survie économique, s'il n'a pas pu ou su se diversifier.

Dans la perspective d'une perte de la concession, il est probable que les compétences acquises par le concessionnaire soient moins bien utilisées dans la réalisation du service. Il peut s'agir notamment d'une démotivation du personnel. En outre, le concessionnaire aura tendance, les dernières années, à ne plus s'engager dans des travaux importants ou dans des renouvellements d'installations.

Il apparaît donc un blocage économique au niveau du concessionnaire, qui est contraire à la continuité du service public.

b- La position du concédant :

La reprise de l'activité par le concédant est possible mais délicate en pratique.

En effet, ce n'est pas la vocation d'une collectivité publique de gérer un service public industriel ou commercial.

Le concédant ne dispose en outre pas toujours du personnel adéquat.

Signalons également que l'exploitation d'un service sans vocation prioritaire de rentabilité risque d'augmenter la vulnérabilité financière de la collectivité. En revanche, dans la concession, la collectivité bénéficie d'un écran financier : le concessionnaire qui exploite le service à ses risques et périls.

Le concédant pourra alors faire appel à un partenaire.
Il s'agira :

- soit de l'ancien exploitant, auquel cas la limitation initiale de la durée du contrat perd de son intérêt ;
- soit d'un nouvel exploitant, qui devra alors avoir les mêmes compétences techniques que son prédécesseur, ce qui n'est pas nécessairement évident en pratique.

Signalons enfin que les indemnités de reprise et de remise des biens concédés peuvent être élevées. Cela va donc entraîner des problèmes financiers pour le concédant.

Il est toutefois envisageable de les faire supporter en définitive par le nouveau concessionnaire au titre d'un droit d'entrée dans la concession.

Au total, un contrat à durée déterminée peut apparaître comme un obstacle car il génère à l'arrivée du terme :

- des blocages économiques chez le concessionnaire ;
- des problèmes techniques et financiers chez le concédant.

B - Les conséquences de la fin de la concession sur les biens et les provisions

La concession prend fin soit normalement donc au terme prévu par les parties dans le contrat, soit par anticipation en cas de rupture du contrat ou de rachat de la concession par le concédant ou un autre concessionnaire.

Les cas d'arrêt par anticipation des relations contractuelles ne nous concernent pas en tant que tel dans le cadre de notre travail de recherche. Ils font souvent l'objet de clauses particulières dans les cahiers des charges conduisant le plus souvent à indemniser le concessionnaire des dommages qu'il subit et du manque à gagner éventuel. Il convient donc de se reporter au cahier des charges. Nous ne traiterons de ce fait que du terme du contrat de concession.

Il convient de noter en premier lieu qu'au terme du contrat, si le concédant décide de poursuivre l'exploitation de la concession lui-même, ou s'il choisit de mettre en place un nouveau contrat de concession (avec un nouveau concessionnaire, voire avec l'ancien concessionnaire), la situation sera identique du point de vue du traitement comptable des ouvrages de la concession.

En second lieu, nous pouvons également noter que le renouvellement des immobilisations est un problème implicitement lié à la continuité du contrat. Traiter de la fin du contrat de concession dans le cadre d'une étude sur le renouvellement peut paraître inappropriée en première analyse. Toutefois, nous rappelons que le contrat de concession est à durée déterminée et que le concessionnaire est tenu par ses obligations de maintien du potentiel de production jusqu'au dernier instant. D'autre part, c'est au terme du contrat que le concessionnaire doit avoir réalisé la récupération des capitaux investis pour éviter toute perte. Or, les provisions pour renouvellement servent également à cela ; et suivant le statut des biens en fin de concession (biens de retour, biens de reprise), des traitements différents sont à prévoir.

De ce fait, la fin de la concession va se traduire pour le concessionnaire par :

- L'arrêt des amortissements pour caducité et dépréciation ;
- L'utilisation des provisions pour grosses réparations ;
- Le remplacement des biens par l'utilisation des provisions pour renouvellement et la reprise du solde des provisions au crédit du concédant ;
- Le retour des ouvrages en bon état au concédant et la contre-passation des dettes concédant, accompagnés éventuellement du versement d'indemnités au concessionnaire ;
- Le remboursement des emprunts relatifs aux ouvrages et le recouvrement ou apurement du besoin en fonds de roulement.

1- Les clauses des cahiers des charges

Le concédant reçoit tous les biens de retour (biens de retour et biens de remise). Il peut également réclamer au concessionnaire les biens de reprise, contre indemnité le plus souvent.

Cependant, ces distinctions ne sont pas toujours très claires et les cahiers des charges ne sont pas toujours très détaillés sur ces aspects. En cas d'incertitude sur certains ouvrages du domaine concédé, il faudra considérer qu'ils reviennent au concédant contre indemnité.

Les biens propres du concessionnaire restent au sein de son patrimoine. Il devra toutefois en libérer le domaine de la concession, et cela peut le conduire à en détruire certains ou à les vendre au concédant à un prix librement négocié.

2- Les dépenses à effectuer pour maintenir le potentiel de production

Les provisions pour grosses réparations et remise en état non utilisées à la fin de la concession, devenues sans objet, doivent être rapportées comptablement et fiscalement au résultat comme un produit exceptionnel. Seules sont concernées, bien entendu, les provisions non utilisées du fait d'événements exceptionnels, car fiscalement, il convient de rattacher la reprise des provisions au cours duquel elles sont devenues sans objet.

Certains cahiers des charges prévoient toutefois le « transfert » des provisions non utilisées au concédant. Dans ce cas, le convient de reprendre les provisions et d'enregistrer une dette vis-à-vis du concédant avec un compte de charge exceptionnelle pour contrepartie. Cette charge serait fiscalement déductible et assurerait la neutralité fiscale de toute l'opération.

Si au contraire le concessionnaire n'a pas réalisé totalement les travaux qu'il avait à effectuer mais que l'obligation existe toujours, le concédant peut exiger que le concessionnaire enregistre une dette à son égard en inscrivant les provisions au crédit du compte de « Droits du concédant ». En cas de refus du concessionnaire, le concédant prélèvera le montant des travaux directement sur les indemnités dues au concessionnaire.

3- Le sort des provisions et des amortissements

a- Les amortissements de caducité et de dépréciation

Nous nous plaçons dans le cas des biens non renouvelables remis gratuitement en fin de contrat au concédant. Les amortissements de caducité enregistrés au passif sont tous terminés car les plans d'amortissement courent jusqu'au terme de la concession. Ils sont virés au crédit du compte de « Droits du concédant ». Le montant total de la dette correspond ainsi à la valeur brute du bien.

Par ailleurs, pour tous les biens qui sont non renouvelables (et donc non amortissables), le concessionnaire a constaté des amortissements techniques « pour ordre » (ATO) qui ne sont pas passés en compte de résultat, mais directement au débit du compte de « Droits du concédant ». Il faut donc également contre-passer ses ATO figurant à l'actif du bilan, par le crédit du compte de « Droits du concédant » lors de la remise des biens au concédant.

En outre, le cas de remise contre indemnité (de biens non renouvelables) ne s'applique qu'aux biens apportés par le concessionnaire. L'indemnité représente une créance sur le concédant que le concessionnaire vient porter au débit du compte « Droits du concédant ».

Si l'on considère l'exemple d'un bien non renouvelable de durée de vie de 5 ans, mis en service par le concessionnaire pour une valeur de 100. La concession se termine dans 3 ans. L'amortissement technique « pour ordre » engendre 20 sur chaque exercice. La VNC du bien est donc de 40 au terme du contrat.

1er cas :

	2655 / Mises en concession par le concessionnaire		265 / Droits du concédant		2861 / Amortissements immobilisations (ATO)		6199 / Amortissements de caducité		7* / Indemnité reçue	
1er exercice										
Entrée du bien financé par le concessionnaire dans la concession	100									
Amort. Dépréc. (ATO)			20				20			
Amort. Caduc.								33,3		
2ème exercice										
Amort. Dépréc. (ATO)			20				20			
Amort. Caduc.								33,3		
3ème exercice										
Amort. Dépréc. (ATO)			20				20			
Amort. Caduc.								33,4		
Solde de la caducité				100				100		
Solde des ATO				60		60				
Transfert du bien vers le concédant		100		100						
Perception de l'indemnité<vnc				25						25

Si l'indemnité (25) est inférieure à la Valeur Nette Comptable (VNC) de l'ouvrage, alors l'amortissement de caducité doit être constaté sur la valeur brute d'origine (dotation de 100/3 sur chaque exercice), et l'indemnité sera enregistrée comme un produit exceptionnel. Il convient également d'extourner les écritures relatives aux amortissements techniques « pour ordre » ATO constatées dans les comptes.

2ème cas :

Si l'indemnité (45) est supérieure à la VNC de l'ouvrage, le concessionnaire n'a pas à constater un amortissement de caducité pour récupérer ses capitaux investis. De plus, le concessionnaire constate des amortissements pour dépréciation en charges et non des ATO. Au terme de la concession, l'indemnité est traitée comme un produit de cession d'actif classique et la VNC de l'ouvrage est enregistrée en charge.

	2655 / Mises en concession par le concessionnaire		55 / Droits du concédant		2861 / Amortissements immobilisations		6* / Charges		7* / Indemnité reçue	
1er exercice Entrée du bien financé par le concessionnaire dans la concession	100									
Amort. Dépréc.						20		20		
2ème exercice										
Amort. Dépréc.						20		20		
3ème exercice										
Amort. Dépréc. (ATO)						20		20		
Constatation de la VNC		100			60			100	60	
Perception de l'indemnité>vnc				45						45

3ème cas :

Si l'indemnité est égale au solde des emprunts du concessionnaire à rembourser, il convient alors tout au long de la concession de constater un amortissement de caducité égal à la différence entre la valeur brute du bien et le solde des emprunts. Il convient également de contre-passer les amortissements techniques « pour ordre » (ATO) constatés. L'annexe 11 fournit un exemple chiffré.

Fiscalement, dans le premier et le dernier cas, l'indemnité devrait être considérée comme un produit taxable au taux normal en vigueur. Cette indemnité ne correspond pas à un produit de cession classique, dans la mesure où il n'y a pas eu par ailleurs des amortissements pour dépréciation déduits.

Dans le second cas en revanche, il s'agit bien d'une cession classique d'un bien et le régime des plus ou moins values de cession d'actifs s'applique.

b- Les provisions pour renouvellement

Les biens renouvelables ne posent pas de difficultés particulières par rapport aux schémas ci-dessus. Les éventuelles provisions pour renouvellement ont été reprises comptablement à chaque utilisation par le compte de « Droits du concédant » au passif. Pour un bien donné, les provisions pour renouvellement successives accumulées dans le compte de « Droits du concédant » représentent la différence entre la dernière valeur de remplacement du bien et sa valeur de premier établissement (valeur d'origine).

A la fin de la concession, la dette ainsi calculée permet de contre-passer l'ensemble des immobilisations transférées gratuitement au concédant sans dégager de moins-value. Ainsi, il suffit de débiter le compte de « Droits du concédant » des provisions pour renouvellement et de la caducité lors du solde des opérations.

Nous reprenons ci-dessous l'exemple chiffré du paragraphe c.1. (deuxième partie, chapitre premier, section II) en supposant que l'indemnité (60) est inférieure à la VNC.

	2655 / Mises en conc. par Concessionnaire		265 / Droits du concédant		2861 / Amorts. immobilisations		1555-30 / Provision pour renouv		5199 / Amorts. de caducité	
1er bien (renouvelable)										
Entrée en concession du 1er bien financé par le concessionnaire	150									
Amort. Dépréc.						150				
Amort. Caduc.										100
Prov. Renouvlt								50		
Sortie de la concession du 1er bien				50	150		50			
2ème bien (non renouvelable)										
Entrée en concession du 2ème bien financé par le concessionnaire Amort.	200									
Dépréc. (ATO)			100			100				
Amort. Caduc.										50
Prov. Renouvlt								0		
Solde des opérations										
Reprise de la caducité				150					150	
Extourne des ATO				100	100					
Sortie du bien de l'actif		200	200							
Perception de l'indemnité<vnc			60							

Par ailleurs, l'ensemble des provisions pour renouvellement non utilisées à la fin de la concession constitue une dette envers le concédant, dans la mesure où elles restent justifiées.
En revanche, en l'absence de toute clause dans le cahier des charges, les provisions devenues sans objet doivent être reprises par le résultat (comptablement et fiscalement). C'est d'ailleurs le cas lorsque les renouvellements ont été effectués pour une valeur moindre.

La reprise des provisions devenues sans objet (renouvellement ou grosses réparations) est un problème difficile pour le concessionnaire. L'impact fiscal est souvent non négligeable. En pratique, certains concessionnaires préfèrent réaliser des travaux plus importants que prévu ou réaliser des investissements nouveaux pour utiliser totalement les provisions, donner une meilleure image de la concession , et augmenter la valeur du patrimoine à transférer au concédant contre indemnité. Les concédants doivent être parfois vigilants sur les travaux réalisés par certains concessionnaires en fin de concession. Les clauses d'agrément des investissements trouvent là toute leur justification.

C - Les conditions de renouvellement des contrats

1- Précisions juridiques

Dans la pratique, les cahiers des charges prévoient souvent des clauses de « renouvellement », de « prolongation » ou de « prorogation ». Par delà les termes employés, il est essentiel de savoir si à l'expiration du contrat initial, un nouveau contrat totalement indépendant du premier serait établi.

Or généralement, le cahier des charges prévoit que le concessionnaire restera en fonction et disposera des mêmes biens pour assurer la continuité du service public et avec des droits et obligations semblables à ceux qu'il avait auparavant.

C'est pourquoi, concessionnaire et concédant préféreront très souvent ne pas créer un nouvel acte juridique constatant la fin du contrat de concession. A la place, un avenant sera conclu ne modifiant pas de manière fondamentale les stipulations du contrat initial.

Juridiquement, la prolongation du contrat initial s'analysera donc comme la continuation de la précédente convention. De ce fait, aucune clause du cahier des charges prévue en cas d'extinction du contrat ne trouvera d'application.

En effet, lors d'une prolongation, le concessionnaire, au travers de l'avenant, voit ses droits et obligations maintenus. Le périmètre de la concession n'est pas modifié, les biens du domaine concédé restent à sa disposition et les conditions d'exploitation ne varient pas fondamentalement. La durée du contrat est simplement allongée.

Face à la diversité des cas possibles, nous choisirons d'étudier dans les paragraphes suivants les principales conséquences sur les natures des biens renouvelables ou non (paragraphe 2), ainsi que les conséquences théoriques en matière de provisions et amortissements (paragraphe 3).

2- Conséquences sur les natures des biens renouvelables ou non

A la différence du terme du contrat de concession qui ne modifie en rien le statut des ouvrages en matière de renouvellement pour le concessionnaire sortant, la prolongation du contrat va se traduire par un changement complet de ce statut. Des biens réputés jusque là non renouvelables vont se retrouver à renouveler. (L'inverse étant fort probable sauf à considérer la sortie des biens du domaine concédé).

3- Conséquences théoriques sur les provisions et amortissements

On distinguera une fois de plus les biens apportés par le concédant des biens mis en concession par le concessionnaire.

Les biens apportés par le concédant se caractérisent par la constitution d'amortissements techniques « pour ordre » (ATO). De ce fait, les plans d'amortissement des ATO n'ont pas à être modifiés.

Pour ceux de ces biens qui deviennent renouvelables par le concessionnaire, une provision pour renouvellement doit simplement être constatée (avec valeur d'origine du bien nulle). Cette provision va être dotée comptablement sur la période entre la date de l'avenant et la date du renouvellement. Dans ce cas, la provision ne sera constituée que sur les années restant à courir entre la date de l'avenant et la fin de la durée de vie du bien considéré, et il n'y aura pas de rattrapage de provisions non dotées antérieurement, sauf clause spécifique contraire.

Compte tenu de l'importance des sommes en jeu et du poids qu'elles peuvent avoir sur les comptes du concessionnaire, le renouvellement du contrat est concomitamment des biens appartenant au concédant doit être anticipé le plus tôt possible. Un inventaire détaillé de ces biens doit être disponible, accompagné surtout d'un plan de renouvellement chiffré. Un tel plan ne pourra cependant être élaboré et justifié qu'une fois l'avenant signé.

Si l'avenant supprime l'obligation de renouveler les ouvrages du concédant, alors les provisions antérieurement constituées deviennent sans objet et doivent être rapportées au résultat.

Fiscalement, la clause étant supprimée, on réintégrera extra comptablement au résultat le cumul des provisions pratiquées. Toutefois, à notre avis, ces dotations ne devraient pas être imposées si elles sont effectivement versées au concédant.

Enfin, la situation est plus complexe à traduire en comptabilité lorsqu'il s'agit des biens mis en concession par le concessionnaire. Nous exposerons en partie certaines solutions à retenir dans ce cas de figure.

a- Amortissements pour dépréciation

Les biens non amortis antérieurement et qui deviennent amortissables doivent faire l'objet d'un rattrapage des amortissements non constatés. Cela revient à créditer le compte de « Droits du concédant » à hauteur des amortissements techniques « pour ordre » (ATO) constatés, par le crédit d'un compte de charge d'amortissement. De plus, il semble préférable d'enregistrer cette dotation exceptionnelle au cours de l'exercice de signature de l'avenant. Fiscalement, la charge correspondant à ce rattrapage n'est pas déductible.

Par ailleurs, les biens amortis antérieurement et ne sont plus amortissables du fait de l'avenant doivent générer une reprise des amortissements antérieurement constitués. Tel est le cas des biens pour lesquels une indemnité supérieure à la VNC devait être perçue initialement et qui seraient, suite à l'avenant, à remettre à titre gratuit. Fiscalement, la reprise des amortissements

pour dépréciation pratiqués sur des biens cessant d'être amortissables est imposable au taux du droit commun.

b- Amortissement de caducité

L'allongement de la durée de la concession pose le problème du terme du plan d'amortissement de la caducité. La littérature comptable ne propose pas de position définie. En pratique en France, les sociétés qui étalent le solde de l'amortissement sur la nouvelle durée du contrat semblent mieux respecter la réalité économique. En revanche, l'Administration fiscale Française estime que le plan initial doit être maintenu, c'est-à-dire que la date initialement prévue de fin de concession doit toujours servir de date d'échéance des plans de caducité. Dans tous les cas, il n'est pas envisageable de reprendre les amortissements de caducité antérieurement dotés.

Pour les biens entrés en concession après la signature de l'avenant prolongeant la durée de celle-ci, la date d'échéance de la caducité sera la nouvelle date du terme de la concession. On voit mal sinon comment le concessionnaire pourrait récupérer ses capitaux investis.

Les biens devenus amortissables en caducité sont ceux pour lesquels un retour à titre gratuit (et non plus onéreux) est dorénavant envisagé. Tous les premiers biens mis en service à des dates proches du terme initial et bénéficiant de la clause d'indemnisation vont être concernés par cette modification.

La caducité doit faire l'objet d'un rattrapage par des dotations calculées sur la nouvelle durée du contrat (de préférence à la durée initiale résiduelle). Les dotations sont déductibles fiscalement, si l'on se réfère à la position de l'Administration fiscale Marocaine les considérant comme des annuités d'emprunts.

D'un point de vue comptable et fiscal, on pourrait également envisager un rattrapage au travers d'une seule dotation (« effet d'ouverture »). Cette solution ne nous paraît pas satisfaisante car elle pénaliserait le résultat d'un exercice et irait à l'encontre des objectifs de la caducité.

Par ailleurs, les biens qui ne sont plus amortissables en caducité sont ceux qui bénéficient désormais d'un retour à titre onéreux. Les amortissements de caducité antérieurement constatés doivent être repris totalement en résultat sur l'exercice de signature de l'avenant. Cette reprise est taxable au taux du droit commun, si l'amortissement a été déduit antérieurement.

c- Provisions pour renouvellement

Les provisions non dotées antérieurement sur des ouvrages devenus renouvelables doivent être constituées. Par prudence, la pratique veut que la première dotation permette le rattrapage. La durée à retenir sera alors la durée écoulée depuis l'entrée du bien en concession et non pas celle écoulée depuis la signature de l'avenant. Cette dotation devrait être déductible fiscalement.

Les biens devenus non renouvelables engendrent une reprise par le résultat des provisions devenues sans objet. Le produit sera taxable au taux du droit commun.

D - Le sort des provisions pour grosses réparations et remise en état

Le terme du contrat de concession ne pose pas de difficultés majeures. Nous en avons abordé les principaux aspects au niveau du point B.

Il s'agit ici de traiter le problème du renouvellement du contrat sous l'angle des provisions pour grosses réparations et remise en état.

1- La reprise des provisions pour grosses réparations est-elle nécessaire ?

Comme nous l'avons déjà souligné, les problématiques de renouvellement des ouvrages et de réparation sont exclusives. Il n'y a donc pas lieu de considérer que les provisions pour grosses réparations ou de remise en état puissent devenir sans objet du fait du renouvellement du contrat de concession. Les plans de grosses réparations seront exécutés pour maintenir les ouvrages en bon état. Un bien qui deviendrait renouvelable du fait d'une prolongation du contrat justifierait la constitution d'une provision pour renouvellement, en sus de la provision pour grosses réparations. Il en est de même des provisions pour remise en état.

La situation est analogue pour les remises en état même si certains pensent que ces provisions étaient constituées pour gérer avant tout le terme de la concession. Les provisions pour remise en état sont avant tout des provisions pour grosses réparations et seraient sans objet si elles ne devaient être que « cosmétiques ».

2- Le constat d' « équivalent » provision pour renouvellement

Nous avons pu constater qu'une société concessionnaire utilisait les provisions pour grosses réparations pour compenser l'absence de provisions pour renouvellement. De telles provisions seraient sans objet et devraient être rapportées comptablement et fiscalement au résultat immédiatement.

Cette pratique des sociétés concessionnaires semble assez répandue, car elle permettait d'anticiper les provisions pour renouvellement à constituer lors de la reconduction plus ou moins « tacite » du contrat de concession (prolongation du contrat systématique par des avenants successifs).

Il semblerait d'ailleurs que pour éviter ce « détournement » des provisions pour grosses réparations de leur objet, certains cahiers des charges permettent la constitution de provisions pour renouvellement également sur les derniers biens non renouvelables. Cette situation, cette situation, que nous n'avons pas rencontrée en pratique dans les concessions d'électricité ou d'autoroutes, est notamment évoquée dans le cadre des concessions de ports de plaisance[16]. Elle représenterait une « mesure conservatoire ».

[16] CE CAPC 3 juillet 1996, n° 169 727 ; RFJ 12/96, n°1400.

CHAPITRE TROISIEME : LE ROLE DE L'EXPERT COMPTABLE

La concession de service public est une construction économique ambiguë. Elle fait collaborer une personne publique, le concédant, et une personne généralement de droit privé, le concessionnaire.

Or, ces deux personnes ont des objectifs différents.

La personne publique s'efforcera :

- de maintenir au service public sa vocation sociale, sans objectif prioritaire de rentabilité ;
- d'assurer la continuité du service public dans le temps ;
- de limiter sa contribution aux risques financiers d'exploitation du service public.

La personne privée, quant à elle, devra rechercher la rentabilité du service public dans l'exploitation de l'activité sur une durée limitée et à ses risques et périls.

Si en pratique, ces objectifs opposés se sont peu à peu rapprochés, force est de constater que la comptabilité et la fiscalité éprouvent certaines difficultés à les concilier et à exprimer fidèlement la réalité économique de l'exploitation de la concession de service public.

C'est dans ce cadre là qu'intervient l'Expert-Comptable en tant que véritable partenaire dans la gestion de la concession, tant comme conseiller des entreprises concessionnaires, que Commissaire aux Comptes de ces dernières.

A - L'Expert-Comptable en tant que conseiller

Tout au long de nos développements relatifs à la gestion du renouvellement des immobilisations, et ce qui en découle comme conséquences en matière d'amortissements et provisions, nous avons mis en exergue le vide juridique, comptable et fiscal que connaît le secteur des concessions au Maroc, que nous avons essayé de « combler » en apportant quelques précisions quant aux pratiques françaises. L'engouement suscité par les concessions, a de ce fait montré l'importance que revêt la mise en place de systèmes adéquats de recensement et de suivi des immobilisations, parallèlement à des traitements comptables, fiscaux et juridiques, adaptés et uniformes. L'harmonisation des traitements comptables des entreprises concessionnaires, prend alors dans ce schéma toute sa dimension.

C'est ainsi que le premier rôle assigné à l'Expert-Comptable en tant que conseiller des entreprises concessionnaires est de militer pour une unification des principes et règles comptables applicables aux concessionnaires, et leur codification permettant ainsi au droit comptable de gagner en autonomie par rapport au droit fiscal.

La profession devra également adapter une position claire quant à la lecture et interprétation des avis de l'Administration fiscale, en apportant des solutions nouvelles, aptes à traduire plus fidèlement la réalité économique du contrat de concession.

Il ne s'agit pas pour un Expert-Comptable d'agir déraisonnablement, mais plutôt de profiter de sa technicité pour élaborer des propositions cohérentes, évitant ainsi, au concessionnaire, tout risque de litige avec l'Administration fiscale, notamment en matière d'amortissements et provisions, comme nous l'avons précédemment mentionné dans le cadre de notre étude.

De plus, l'Expert-Comptable devra veiller à ce que les dispositions contractuelles afférentes aux aspects comptables et fiscaux soient rédigées de manière claire et précise, afin d'éviter toute équivoque. Tel est le cas notamment des clauses relatives aux « conditions de retour », à la préparation des plans d'amortissements, de renouvellement et de grosses réparations. L'Expert-Comptable contribuera ainsi à la performance de l'entreprise concessionnaire et à sa sécurité juridique, tout en recherchant l'efficacité fiscale et l'amélioration des rendements.

Par ailleurs, les choix retenus par l'Expert-Comptable en matière de répartition de l'amortissement de caducité ou de l'amortissement du droit de jouissance incorporel devraient être défendables, aussi bien sur le plan comptable (principe de prudence) que sur le plan purement fiscal.

En outre, l'Expert-Comptable est à la base de l'élaboration de l'information. Comme tout professionnel, il lui faudra initialement appréhender l'ensemble des règles spécifiques et les exposer clairement à l'entreprise concessionnaire, en démontrant leurs impacts, tant comptables que fiscaux. Il doit de ce fait constituer la source d'information privilégiée de l'entreprise.

Enfin, dans l'établissement des comptes annuels, et notamment pour l'ETIC, il aura pour principale mission de veiller à ce que ce document fasse apparaître de manière claire les éléments suivants :

- la description juridique du contrat et notamment les dates de début et de fin du contrat, les clauses spécifiques… ;
- les options retenues en matière comptable pour les comptes spécifiques ;
- la liste détaillée par nature d'immobilisation des biens du domaine concédé avec notamment le détail des conditions de retour.

(Cette précision sera primordiale pour les entreprises qui ont opté pour la non comptabilisation des immobilisations mises en concession par le concédant à titre gratuit).

B - L'Expert-Comptable en tant que Commissaire aux Comptes

Compte tenu de sa mission, le Commissaire aux Comptes a un rôle plus restrictif en matière d'information. Nous ne reviendrons pas sur l'étendue de sa mission, nous nous limiterons cependant à apporter certaines précisions.

En effet, le Commissaire aux Comptes devrait mettre en œuvre toutes les diligences lui permettant d'apporter des réponses précises aux différentes interrogations suivantes :

- l'autorité concédante exerce-t-elle un contrôle effectif des immobilisations ? sa fréquence ? les résultats ? communication du rapport, le cas échéant.
- utilise-t-on des comptes spécifiques aux concessions ? Sinon, comment l'entreprise fait-elle pour distinguer au sein de sa comptabilité les biens du domaine privé de deux du

domaine concédé ? Des sous comptes sont-ils prévus pour distinguer les différentes concessions ?

- existe-t-il un fichier des immobilisations par numéro ?
  Sur chaque fiche individuelle, toutes les mentions nécessaires sont elles bien portées (domaine, qualification, catégorie, nature, durée d'utilisation, taux et mode d'amortissement, éventuellement les clauses de retour et les modalités de financement).
- les plans et budgets des dépenses liés aux immobilisations, quand ils existent, font-ils l'objet d'un suivi rigoureux ? Quelle est la périodicité de l'analyse des écarts ?
- comment est faite la gestion des amortissements pour dépréciation et de caducité ? Manuelle ? Informatique ?
- l'entreprise a-t-elle clairement défini les politiques permettant de définir et distinguer :
  - les immobilisations des charges ;
  - les biens du domaine privé de ceux du domaine concédé (avec l'incidence éventuelle des clauses de retour et des modalités de financement);
  - les investissements nouveaux, de maintien, de développement ;
  - les immobilisations renouvelables ou non renouvelables eu égard à la politique d'amortissement ;
  - les amortissements.
- les amortissements et provisions ont-ils été correctement pratiqués dans le respect des règles comptables (principe de prudence) et des dispositions contractuelles ?
- le traitement fiscal qui en est fait est il pertinent au égard de la loi ?
- les informations mentionnées dans l'ETIC sont elles suffisamment claires et précises ?

Enfin, dans le cadre de leur mission, nous pourrions souhaiter que l'ensemble des Commissaires aux Comptes adopte une position commune en matière de concession. Ceci aurait pour conséquence d'harmoniser la présentation des comptes annuels. En pratique effectivement, nous ne pouvons pas nous empêcher de relever des différences fondamentales entre les diverses sociétés concessionnaires.

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

L'objectif de cette partie a été de présenter les modalités suivant lesquelles le concessionnaire va pouvoir d'une part, maintenir la capacité productive des ouvrages de la concession tout en garantissant d'autre part, de récupérer ses capitaux investis. Les différentes interactions entre les provisions et les amortissements ont été exposées.

Par ailleurs, les contraintes posées par l'Administration fiscale en matière de provision, quelle soit pour renouvellement ou grosses réparations, vont sans doute inciter les entreprises concessionnaires à aligner leurs modalités comptables de calcul de ces provisions sur celles définies par l'Administration fiscale, pour éviter le jeu des réintégrations déductions, ou encore le risque de voir leurs provisions remises en cause lors d'un contrôle.

En outre, le cas des concessions déficitaires pose le problème :

- de l'absence de récupération effective des capitaux investis par le concessionnaire via les tarifs perçus des usagers ;
- des moyens limités dont il dispose pour obtenir une compensation financière de la part du concédant (l'exécution du service public étant à ses risques et périls).

Le terme du contrat de concession, quant à lui, nécessite de distinguer le cas de la mise en place d'un nouveau contrat du cas de prolongation du contrat initial par un avenant au profit du concessionnaire. Les opérations de solde des comptes de « l'ancienne » concession doivent être mises en œuvre et l'économie générale de l'opération doit être déterminée.

Enfin, les nouvelles approches comptables fondées sur l'existence de droits incorporels plutôt que sur les patrimoines permettent de traduire plus aisément le caractère de contrat à durée déterminée de la concession, tout en permettant aux parties de respecter leurs obligations.

CONCLUSION GENERALE

La croissance économique, recherchée par le pays, conditionne le développement social de toute une nation. Dans ce contexte, l'un des facteurs importants pour réussir la politique économique consiste à stimuler et renforcer l'investissement privé.

L'enjeu est encore plus important en ce qui concerne l'investissement dans les infrastructures de base telles que les routes, les réseaux d'eau et d'électricité, les ports et les télécommunications. En effet, d'une part ces infrastructures nécessitent des investissements très lourds dont la rentabilité n'est perçue qu'après plusieurs années et d'autre part, l'existence de ces services publics de base joue un rôle important dans le développement et la compétitivité des autres entreprises.

Le Maroc, conscient de cette réalité, s'est inscrit depuis plusieurs années dans un processus de renouvellement et d'extension des équipements collectifs afin d'améliorer ses capacités attractives de l'investisseur, notamment étranger.

De plus, face à la défaillance de la gestion publique et compte tenu des besoins de financement importants de l'Etat et des collectivités publiques, le Maroc a opté pour le partenariat public privé pour gérer les services publics locaux ou nationaux.

Ainsi, la concession de service public a connu un regain d'intérêt. Plusieurs contrats importants ont été conclus, ces dernières années, avec des investisseurs étrangers. Les domaines concernés sont vastes et englobent en particulier la production de l'électricité, la distribution d'eau et d'électricité, l'assainissement liquide, le ramassage des ordures, les transports publics et les autoroutes.

Cependant, le renouveau du partenariat public privé n'a pas été suivi par des mesures d'accompagnement permettant de sécuriser l'investissement et d'autre part d'assurer l'autorité délégante sur la marche des services publics conformément aux conditions requises.

En effet, malgré l'ancienneté du procédé de concession et son importance économique, les pouvoirs publics n'ont pas encore procédé à sa codification. Le régime juridique du contrat de concession obéit, toujours, aux règles générales du droit administratif. La jurisprudence en la matière est quant à elle très peu fournie pour pouvoir constituer une doctrine bien établie.

La problématique posée par le contrat de concession, considéré comme un contrat de « spécificités » nous conduit à réclamer la mise en place d'un cadre légal et réglementaire spécifique.

Nous considérons que l'absence d'un cadre juridique spécifique, constitue un facteur d'incertitude, aussi bien pour le concessionnaire que pour l'autorité concédante. Nous considérons également, que plusieurs éléments militent en faveur de la refonte approfondie de la législation et la réglementation caractérisées, actuellement par :

- l'absence de règles dans la négociation et la conclusion des contrats ;

- l'inadaptation du contrôle financier et technique ;
- la difficulté de résolution des conflits ;
- l'imprécision des termes des contrats de concession ;
- …

Aussi, les pouvoirs publics sont-ils interpellés pour la réforme du cadre institutionnel des concessions par :

- une définition claire de la notion de service public ;
- une qualification précise du contrat de concession ;
- une codification de la durée du contrat, des conditions de revue des tarifs, des cas d'intervention de l'autorité délégante pour préserver la continuité du service et de l'intérêt public ;
- une refonte du Dahir sur le domaine public visant à définir dans le texte les cas de domanialité publique ;
- l'instauration d'un régime de régulation et de contrôle adapté ;
- la mise en place de règles consacrant la transparence dans la négociation et le choix des partenaires privés.

La mise en place de ces fondements va concourir, certainement, à en encourager et à pérenniser l'investissement, notamment étranger. L'amélioration des services publics qui en découlera participera quant à elle à l'effort de développement économique et social du pays.

Nous signalons, dans ce sens, que les autorités publiques sont sensibles à cette question. Des débats et des journées d'études ont été récemment organisés pour enclencher le processus des réformes. Un projet de loi sur les concessions est même en cours de vote par le parlement.

Sur un volet comptable, quel bilan peut-on faire de la pratique des entreprises concessionnaires ?

Si l'information financière pertinente est importante pour toute entreprise, elle l'est encore plus dans une concession. En effet, plusieurs facteurs font que, toute erreur d'appréciation peut être lourde de conséquences. Citons, notamment : l'intérêt public, l'importance des sommes en jeu, la nécessité de récupérer les capitaux investis sur une durée limité, les engagements envers le concédant particulièrement en matière d'investissement et de maintien du potentiel de production, les tarifs qui ne peuvent évoluer à la simple initiative du concessionnaire. En plus, l'utilisation des investissements propres et des biens concédés complique les données.

Dès lors, des composantes essentielles relevant des droits et obligations nés du contrat doivent être suivies.

Pour jouer son rôle, la comptabilité devrait, ainsi, être à même d'informer sur :

- les obligations d'investir en veillant à délimiter les patrimoines réciproques en fonction de la provenance (domaine public, privé) et du sort en fin de contrat (biens de retour, biens propres) ;

- les obligations de maintenir le potentiel productif à travers non seulement le mécanisme classique de l'amortissement pour dépréciation (biens renouvelables, biens non renouvelables), mais également à travers des dispositifs plus particuliers comme les provisions pour renouvellement ou pour grosses réparation et l'amortissement de caducité;
- les obligations de mettre en évidence des résultats de la concession ;
- les obligations opérationnelles telles le respect des objectifs assignés en terme de qualité, sécurité, couverture, accès, rendement et délai.

En plus, la comptabilité devrait permettre de faire ressortir les droits du concessionnaire, en particulier :

- le droit de disposer de l'actif concédé ;
- le droit exclusif d'exploiter le service public.

En l'état actuel de la normalisation comptable qui a choisi de ne pas retenir le principe de la prééminence de la réalité économique sur l'apparence juridique, les entreprises concessionnaires adoptent, selon les besoins de chacune, des dérogations pour essayer d'aboutir à l'image fidèle des comptes.

Au niveau fiscal, nous avons constaté un vide légal qui a ouvert la voie aux interprétations administratives fiscales. Là aussi, la profession, par ses prises de position peut participer à rééquilibrer la balance en faveur d'une plus grande équité fiscale.

Par ailleurs, compte tenu de l'essor économique des concessions, l'expert-comptable sera de plus en plus sollicité en tant que partenaire pour conseiller l'entreprise ou le concédant. Il devra également remplir sa mission d'utilité publique à travers le commissariat aux comptes.

Notre travail de recherche a été d'apporter aux professionnels de la comptabilité, aux dirigeants des entreprises concessionnaires, ainsi qu'aux investisseurs, aux pouvoirs publics et aux lecteurs des états financiers des entreprises concessionnaires, une contribution à la traduction comptable des spécificités des concessions en matière de gestion et suivi des immobilisations et de leurs renouvellements.

Nous avons calqué la rédaction du mémoire sur la méthodologie de la recherche que nous avons proposée. La première partie du mémoire a été consacrée à dessiner les contours de la concession et à en analyser les principales caractéristiques. Ce diagnostic nous a permis de mettre en lumière les principales conséquences en matière de suivi et de renouvellement des immobilisations par le concessionnaire, ainsi que le rôle qui incombe à l'Expert-Comptable et à l'ETIC.

Face à une insuffisance de la réglementation comptable et l'existence d'un besoin réel en matière d'harmonisation des traitements comptables et fiscaux du renouvellement, la deuxième partie du mémoire s'est proposée de présenter une synthèse ou un guide pratique résumant les principaux moyens d'assurer le renouvellement des immobilisations du domaine concédé. Nous avons traité des différents plans prévisionnels de renouvellement, d'entretien, de grosses réparations et de travaux de remise en état, ainsi que des différents modes permettant d'assurer le renouvellement (provision pour dépréciation, de caducité, provisions pour renouvellement, provisions pour grosses réparations,…) en essayant à chaque fois d'en donner les définitions, les modalités de calcul, ainsi que les traitements comptables et fiscaux

y afférents. Nous avons également étudié certains cas spécifiques des concessions (concessions déficitaires ou arrivant à terme) afin d'en identifier les impacts sur la gestion du renouvellement. Nous avons enfin mis en évidence le rôle de l'Expert-Comptable aussi bien en tant que Conseiller que Commissaire aux Comptes.

Enfin, nous estimons que la comptabilité des entreprises concessionnaires ne peut remplir sa fonction d'outil d'information pertinent, à même de suivre les droits et les obligations assignées au concessionnaire qu'à travers une normalisation comptable appropriée à ce secteur, et une harmonisation des traitements afférents à la gestion du renouvellement.

En effet, il y a lieu de dépasser les limites de la pratique actuelle notamment au niveau de l'inscription à l'actif du concessionnaire des biens appartenant au concédant.

Le Conseil National de la Comptabilité et la profession sont donc interpellés pour doter le secteur du guide comptable nécessaire, regroupant à la fois un plan comptable propre et des traitements comptables spécifiques répondant aux différentes caractéristiques des concessions. Cependant, nous estimons qu'il serait intéressant de porter le débat du plan comptable et des traitements des particularités inhérentes aux entreprises concessionnaires, en matière de renouvellement et de suivi des immobilisations, devant les instances de l'IASB (International Accounting Standards Board). Le développement rapide de la gestion déléguée au niveau mondial justifie amplement une réflexion spécifique à ce niveau.

Enfin, nous espérons que notre travail de recherche participera à la réconciliation des impératifs issus de la notion de service public avec une gestion plus efficace et adéquate que sans doute seule l'expérience du capital privé pourrait apporter.

BIBLIOGRAPHIE

Textes officiels

- Juridique :

- Extrait de l'Acte d'Algesiras de 1906 (chapitre VI : déclaration relative aux services publics et aux travaux publics) ;
- Dahir n°1-63-273 du 22 rebia II 1383 (12 septembre 1963) relatif à l'organisation des préfectures, des provinces et leurs assemblées) ;
- Décret n°2-64-394 du 22 joumada I 1384 (29 septembre 1964) relatif aux régies communales dotées de la personnalité civile et de l'autonomie financière ;
- Dahir n°1-59-271 du 17 chaoual 1379 (14 avril 1960) organisant le contrôle financier de l'Etat sur les offices établissements publics et sociétés concessionnaires, ainsi que les sociétés et organismes bénéficiant du concours financier de l'Etat ou de collectivités publiques tel que modifié par le dahir n°1-62-402 du 27 moharrem 1382 (30 juin 1962) ;
- Décret n° 2.89-189 du 02.02.1993 et loi n° 4-89 relative aux autoroutes ;
- Décret n° 2.98.782 du 30.12.98 fixant les conditions et les formes de passation des marchés de l'Etat ainsi que certaines dispositions relatives à leur contrôle et à leur gestion;
- Convention de concession de service public, relative à la production et distribution de l'énergie électrique ;
- Loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes ;
- Dahir du 12 août 1913 formant Code des Obligations et Contrats ;
- Allocution de Monsieur le Premier ministre Abderrahman Youssoufi, au séminaire sur la réforme du cadre global des concessions d'infrastructures et de services publics, les 27 et 28 mars 2000 ;

- Fiscal :

- Loi n° 24-86 relative à l'impôt sur les sociétés ;
- Direction des impôts – Circulaire formant instructions générales d'application de la loi 24-86 ;
- Loi n° 30-89 sur la fiscalité des collectivités locales et leurs regroupements ;

- Comptable :

- Code Général de Normalisation Comptable (CGNC) ;
- Loi n° 9-88 relative aux obligations comptables des commerçants et le Code Général de Normalisation Comptable y annexé ;
- Décret royal n° 330.66 du 1.04.1967 portant règlement général de la comptabilité publique ;
- Décret du 21.11.1989 sur les règles applicables à la comptabilité publique ;
- Conseil National de la Comptabilité (CNC) – « Guide comptable des entreprises concessionnaires », CNC, 1975, 264 p ;
- Conseil National de la Comptabilité (CNC), commission « Concessions » : « Rapport sur les orientations générales en matière de comptabilité des entreprises concessionnaires », Imprimerie Nationale, 1994, 89 p ;
- Mémento Comptable Francis Lefebvre.

Ouvrages généraux

- DUFAU Jean – « les concessions de service public », Editions le Monteur, 1997 ;
- TROGER François – « Services publics : faire ou déléguer », Editions Vuibert Gestion, 1995, 181 p ;
- AUBY Jean François – « la délégation de service public – Guide pratique», coll. Dalloz Service, 1997, 234 p ;
- BRECHON-MOULENES Christine, LORENS François, BAZEX Michel, GUISOLPHE Ghyslaine, AUBY Jean-Bernard, DELVOLVE Pierre –« La concession de service public face au droit communautaire », SIREY- Collection droit public, 1992 ;
- GUIBAL. et RAPP : « Contrats des collectivités locales », Francis Lefebvre, 1989, 772 P ;
- LEBRUN Benoît – « Les problèmes comptables soulevés par les concessions de service public ». Comparative International Governmental Accounting Research Conference, 5, Intec, 1995, 11 p ;
- ROUSSET Michel – « Le service public au Maroc », Edition la porte, 2002 ;

Mémoires d'expertise comptable

- ABOU AL MIKIAS Anas : « Concession de service public au Maroc : Approche critique ». 2003, 144 p ;
- BEN-CHERIF Abdenbi : « La concession de service public dans un environnement marocain ». 1999, 158 p ;
- EL ATTAR Mehdi : « Concessions de service public : Proposition d'une normalisation comptable du traitement des immobilisations du domaine concédé – Illustration au service de distribution d'eau potable ». 2004, 176 p ;

- GHANIM Mohamed : « Aspects juridiques, fiscaux et comptables de la concession de service public au Maroc – Cas de la concession d'Autoroute ». 1991 ;
- BAILLEUX Yves : « La comptabilité des entreprises concessionnaires de service public : de l'analyse des problèmes enregistrés par leur intervention éphémère dans l'exécution de service public, à la recherche de l'image fidèle de la concession ». 1994, 159 p ;
- BARRET Laurent : « Audit de la gestion des immobilisations dans un contrat de concession : exemple des concessions de distribution d'eau ». 1991, 114 p ;
- BERTUCCI Didier : « Les provisions et amortissements dans le cadre d'une concession de service public : illustration à un service de distribution d et amortissements dans le cadre d'une concession de service public : illustration à un service de distribution d'eau potable ». 1991, 106 p ;
- BUCHSER Michel : « L'évolution des concessions de service public : un avenir menacé ? ». 1995, 124 p ;
- CAPBERN Jean-Luc : « La construction d'un ouvrage public dans le cadre d'une concession ». 1993, 118p ;
- LEYENBERGER Pierre : « La comptabilité des entreprises concessionnaires de services publics à l'épreuve de la mondialisation ». 1999, 152 p ;
- NALLET Muriel : « Problèmes posés par la révision des immobilisations corporelles d'une entreprise privée de taille moyenne concessionnaire : application aux centrales Hydroélectriques ». 1991, 149 p.

Ouvrages et documents professionnels spécialisés

- CNC France : Avis n°13 « Guide comptable des entreprises concessionnaires » ;
- CNC France : Rapport sur les orientations générales en matière de comptabilité des entreprises concessionnaires – avril 1994 ;
- Revue Marocaine d'Administration Locale et de Développement : «La gestion déléguée des services publics locaux : Etudes et documents». Collection Thèmes actuels, 2001, 296 p ;
- Revue fiduciaire comptable : « Le plan d'amortissement », n°172 ;
- Revue fiduciaire comptable : « Provisions pour grosses réparations », n°160 ;
- Bulletin comptable et financier : « Provisions pour remise en état : à quelles conditions sont-elles acceptables sur des biens dont l'entreprise n'est pas propriétaire ? », juin 1996 ;
- Bulletin comptable et financier : « Concessions : traitement des amortissements de caducité (commentaires de l'arrêt 1996 n°140510 du Conseil d'Etat 17 juin », novembre 1996 ;
- Bulletin Fiscal Francis Lefebvre : « Biens remis au concessionnaire par le concédant sans transfert de propriété (commentaires de l'arrêt n°94-1458 de la Cour Administrative d'Appel de Paris du 7 décembre 1995), avril 1996 ;
- Les Echos : « Les clauses financières des délégations de service public », décembre 1998 ;

- Echanges : « L'IASC publie une norme sur la dépréciation des actifs : IAS 36 », n°149, novembre 1998 ;
- Revue Française de comptabilité : « Mieux connaître les charges à répartir », n°162, 1985;
- Bulletin comptable et financier : « Rattachement des produits et des charges dans les prestations échelonnées sur plusieurs exercices », octobre 1996 ;
- Rapport de la Banque Mondiale sur la participation du secteur privé dans les infrastructures (édition septembre 1997).

LEXIQUE

ANNEXES

Annexe 1 : Contrat type d'une concession de service public ;

Annexe 2 : Dispositions de la loi 17-95 relative aux sociétés anonymes ;

Annexe 3 : Instruction fiscale française 4e3232 du 15 décembre 1985 : provision pour renouvellement des immobilisations ;

Annexe 4 : Dispositions du manuel des normes relatives aux règles d'évaluation du contrôle interne ;

Annexe 5 : Dispositions de la note circulaire de l'Impôt sur les Sociétés relatives aux concessions de service public ;

Annexe 6 : Dispositions du plan comptable général des entreprises (PCGE) relatives aux règles de comptabilisation des immobilisations (règles d'évaluation, de dépréciation,…) ;

Annexe 7 : Exemple d'un bien renouvelable mis en concession par le concédant ;

Annexe 8 : Exemple de provision pour renouvellement utilisée après l'échéance du plan ;

Annexe 9 : Exemple de comptabilisation d'un amortissement de caducité ;

Annexe 10 : Avant projet d'arrêté approuvant le plan comptable spécifique aux entreprises concessionnaires d'autoroutes ;

Annexe 10 Bis : Proposition d'un plan comptable spécifique aux entreprises concessionnaires de service public ;

Annexe 11 : Terme du contrat : indemnité égale au solde des emprunts concessionnaire (exemple).