

Exposé Conseil de surveillance de la normalisation comptable

Toronto (Ontario)
Les 2 et 3 mai 2002

Association des comptables généraux accrédités du Canada

INTRODUCTION

LES NORMES COMPTABLES

La convergence vers les normes comptables internationales

Le choix des normes

Normes prescriptives et normes subjectives

Les normes de l'IASB ou celles du FASB?

La préférence va aux normes de l'IASB

La nécessité d'une réforme du processus de normalization au Canada

LES CONFLITS D'INTÉRÊTS

PME et multinationales

Sociétés ouvertes et sociétés fermées

Les besoins particuliers des PME

L'ÉCART PAR RAPPORT AUX ATTENTES

LE RÔLE DE L'INFORMATION

LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

CONCLUSION

INTRODUCTION

La faillite d'Enron donne à la profession comptable une rare occasion de se pencher sur des questions qui, depuis fort longtemps, demeuraient à l'état latent. Le cas d'Enron est-il symptomatique d'un malaise général ou s'agit-il d'un cas isolé qui a pris des proportions démesurées? Pour le moment, nous n'avons pas encore de réponse définitive à ces questions. Il n'en reste pas moins que le cas d'Enron est un signal d'alarme : nous devons « réparer » les éléments de la profession comptable qui sont « défectueux ». Il est important que nous cernions les problèmes qui sont au cœur de la crise de confiance engendrée par Enron.

Le Conseil de surveillance de la normalisation comptable (CSNC) a indiqué qu'il était fort intéressé à prendre connaissance du point de vue des parties prenantes sur la normalisation comptable. Il a en outre fait part, sur son site Web, de son intention d'organiser une réunion pour « se pencher sur les

questionnements auxquels fait face la normalisation comptable au Canada par suite de la faillite d'Enron [et pour discuter] du programme de travail du CNC à la lumière de l'affaire Enron ».

Notre exposé traite des sujets suivants de façon relativement approfondie :

- les normes comptables;
- le conflit d'intérêts entre le rôle du vérificateur et celui des consultants;
- la gouvernance d'entreprise.

Notre exposé repose sur le principe que la profession comptable se doit d'analyser les retombées de l'affaire Enron et de proposer des mesures correctives en vue de protéger l'intérêt du public. Cet exercice doit devenir notre première priorité. Les questions à examiner vont nettement au-delà des lacunes de normes particulières. Elles transcendent même le domaine de la comptabilité pour s'étendre à celui de la vérification, puisque l'information financière ne peut être fiable que si elle fait l'objet de vérifications efficaces. Nous devons nous interroger sur le type de normes à adopter et sur les besoins des divers types d'entités comptables. Nous devons nous interroger sur les normes dont nous aurons besoin à l'avenir et sur la manière dont ces normes devraient être élaborées. Nous devons nous interroger sur le fonctionnement de nos cabinets comptables et sur la manière dont nous faisons la part des choses entre notre propre souci de rentabilité et nos obligations envers le public. Nous devons nous interroger sur la façon dont les sociétés auxquelles nous offrons nos services — qu'elles soient grandes, moyennes ou petites — mènent leurs affaires, et notamment sur la manière dont les citoyens qui exercent des activités commerciales doivent faire la distinction entre leurs responsabilités privées et leurs responsabilités publiques.

C'est dans ce contexte que s'inscrivent les commentaires de CGA-Canada. À notre avis, la profession comptable peut s'améliorer, et elle se doit de le faire. Le temps est venu de réanalyser à fond la nature des normes comptables et le processus d'élaboration de ces normes. L'affaire Enron nous donne sans conteste l'occasion de discuter sérieusement des questions de politique publique en vue de répondre judicieusement aux préoccupations légitimes exprimées par les investisseurs, les créanciers, les auteurs de l'information financière, les organismes de réglementation et le grand public.

Nous devons assurer tous ces intéressés qu'ils peuvent se fier aux rapports financiers préparés pour les sociétés ouvertes et par ces dernières.

Le CNSC est bien placé pour veiller à ce que la profession prenne des mesures constructives en vue de regagner la confiance du public, et il travaille déjà dans ce sens. Cependant, nous pensons que la profession ne peut atteindre cet objectif sans apport de l'extérieur. Elle doit en effet faire participer des tiers à ses travaux pour que le public voit bien qu'elle ne cherche pas simplement à protéger des intérêts particuliers. Il ne fait aucun doute que de nombreux problèmes suscités par l'affaire Enron méritent notre attention et nos observations professionnelles, mais au bout du compte, ces problèmes devront peut-être être réglés par des mesures législatives ou réglementaires. Voilà pourquoi nous sommes convaincus que le gouvernement a un rôle important à jouer dans ces travaux et nous espérons, à tout le moins, que d'autres partageront notre opinion.

LES NORMES COMPTABLES

La situation actuelle a de graves conséquences. Selon Bill MacKinnon, chef de la direction de KMPG Canada s.r.l., le secteur doit faire l'objet d'une remise au point pour redonner confiance aux investisseurs à la suite de l'effondrement d'Enron. Il préconise la création d'un organisme de réglementation indépendant chargé de la surveillance de la normalisation et de la qualité de la vérification, ainsi que la publication des résultats des entreprises en temps réel et la présentation d'états financiers plus transparents. Tout en indiquant que, la plupart du temps, les experts-comptables font très bien leur travail, il ajoute que la profession peut améliorer et faire avancer les choses dans l'intérêt de toutes les parties prenantes.

Dans un discours prononcé le 18 avril 2002, M. MacKinnon a déclaré qu'il espérait que la profession comptable adopte, dans le monde entier, les propositions de l'International Accounting Standards Board en matière de qualité. Nous sommes tout à fait d'accord. M. MacKinnon a pris la défense du régime canadien, dans le cadre duquel les normes se fondent davantage sur des principes que sur des réglementations, comme cela se produit aux États-Unis. Nous sommes toujours d'accord. Il s'est aussi dit d'avis que les autorités de réglementation du Canada doivent gérer soigneusement les changements qui se produiront au pays, de façon à éviter de « créer des normes comptables qui pénaliseraient les sociétés canadiennes se présentant

sur les marchés financiers américains ». Autrement dit, il faut égaliser les chances afin que les investisseurs canadiens ne soient pas pénalisés.

Cette volonté d'égaliser les chances est bien naturelle dans le contexte d'un marché des valeurs mobilières concurrentiel. Par contre, elle ne va pas dans le sens de la « qualité » préconisée par M. MacKinnon. Au lieu de mettre l'accent sur des normes qui « ne pénaliseraient pas les sociétés canadiennes se présentant sur les marchés financiers américains », nous devrions plutôt chercher à créer des normes qui permettraient d'égaliser les chances pour *tous* les participants, dans *tous* les marchés financiers. À n'en pas douter, ce parcours sera complexe et semé d'embûches. Toutefois, comme nous le faisons valoir ici et ailleurs, nous pensons que le jeu en vaut la chandelle puisque nous cherchons à créer une excellente série de normes comptables qui seront universellement respectées. Nous pensons en outre que l'International Accounting Standards Board a déjà établi une base solide pour la réalisation de cet objectif.

D'ailleurs, « l'égalité des chances » n'est pas toujours à l'avantage des sociétés canadiennes. Il suffit de penser à la rémunération du personnel de direction, et aussi aux regroupements d'entreprises — un domaine où il s'en est fallu de peu que les normes canadiennes se détériorent dans le seul but d'égaliser les chances. Ce désir de rendre les règles du jeu plus équitables est justifiable, mais il ne débouche pas nécessairement sur des normes de qualité. Moins on vise haut, moins il y a de résistance; personne ne réclame des normes plus rigoureuses parce qu'il existe déjà des normes différentes et de meilleure qualité dans un autre territoire.

Le traitement des gains et des pertes sur les passifs à long terme libellés en devises est un autre exemple de tentative d'égalisation des chances. En juillet 1983, le Conseil des normes comptables de l'ICCA a publié le chapitre 1650 du *Manuel de l'ICCA*, dans lequel il exigeait le report et l'amortissement de ces gains et de ces pertes. Par contre, le SFAS 52 du FASB exigeait, depuis 1981, que ces gains et ces pertes soient imputés aux résultats de l'exercice. De toute évidence, les normalisateurs n'auraient pas opté pour des traitements si différents s'il n'y avait pas eu d'excellents arguments à l'appui de chaque traitement, d'autant plus que la norme canadienne avait été adoptée après la publication de la norme américaine. Pourtant, malgré la chute remarquable du dollar canadien par rapport au dollar américain, ou peut-être en raison de cette chute, personne n'a réclamé l'égalité des chances. En effet, la différence considérable entre les normes avantageait les entreprises canadiennes et leur permettait de niveler leurs

bénéfices. Ce n'est que lorsque le CNC a cherché à harmoniser les normes canadiennes avec les normes américaines que l'on a aligné le chapitre 1650 sur le SFAS 52 du FASB.

La convergence vers les normes comptables internationales

Les principes comptables généralement reconnus (PCGR), soit la « langue » de la comptabilité, établissent les règles et les procédures qui régissent la préparation et la présentation des états financiers des entreprises. Cette langue comporte toutefois de nombreux dialectes. Bien que les fondements des PCGR soient essentiellement les mêmes dans presque tous les territoires où prévaut le modèle du coût historique, on constate des différences (parfois subtiles, parfois considérables) d'un pays à l'autre. Par conséquent, les états financiers préparés dans un pays doivent être redressés en fonction de ces différences avant de pouvoir être acceptés dans un autre pays. Ce redressement a toujours été, et demeure encore, un exercice coûteux. C'est en partie cette préoccupation qui est à l'origine de la création, en 1973, de l'International Accounting Standards Committee (IASC), l'organisme chargé d'harmoniser les PCGR à l'échelle internationale.

L'IASC s'est efforcé de limiter les choix et de promouvoir un traitement en particulier pour chaque élément assujéti aux PCGR. Il s'est également employé à combler les lacunes des PCGR afin de mettre sur pied une série complète de normes pertinentes, et appropriées, pour toutes les entreprises à but lucratif. Il a ensuite entamé des pourparlers avec l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) en vue d'amener cette dernière à approuver une série fondamentale de normes de l'IASC, qui deviendraient ainsi les normes reconnues pour les prospectus internationaux. Si l'OICV adoptait ces normes, les entreprises désireuses de présenter leurs états financiers dans un autre pays n'auraient plus à redresser ces états. En 2001, l'OICV a approuvé les normes de l'IASC.

De passage au Canada, Sir David Tweedie, président du Conseil de l'IASB, faisait remarquer récemment que l'affaire Enron a fourni l'occasion d'examiner la question des normes de comptabilité internationales. L'objectif global de l'IASB, a-t-il observé, est de créer un jeu de normes internationales d'excellente qualité, de sorte que toutes les opérations soient traitées de la même manière, partout dans le monde. Sir David Tweedie a confirmé le rôle déterminant que doivent jouer les organismes comptables canadiens, à titre de chefs de file, dans la promotion des normes de l'IASB auprès des

États-Unis, compte tenu des contacts étroits qu'ils entretiennent avec les organismes comptables des États-Unis et de l'Europe. Nous étions de cet avis en 1999, lorsque nous avons publié notre étude de recherche intitulée *Normes comptables internationales — Arguments en faveur de leur utilisation au Canada*. Nous n'avons pas changé d'avis depuis.

Nous ne sommes d'ailleurs pas les seuls à être de cet avis. Dans un discours prononcé devant l'Institute of Chartered Accountants of Alberta le 22 mars 2000, David Brown (président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario) affirmait ce qui suit :

« Au lieu de la profusion actuelle de normes et d'exigences en ce qui a trait aux PCGR à l'échelle internationale, la convergence permettrait un jour aux entreprises de faire accepter à l'étranger les états financiers qu'ils ont dressés selon les PCGR en vigueur dans leur propre pays. Résultat, le coût de la conformité serait moins élevé, il y aurait moins d'incertitude et les investisseurs disposeraient d'une information financière plus transparente. Comme les marchés ont tendance à exiger une prime pour l'incertitude, les sociétés émettrices devraient en outre constater une baisse du coût de leur capital. »

M. Brown n'est pas le seul à penser de cette façon. En effet, le 7 octobre 1999, Arthur Levitt, qui était alors président de la SEC aux États-Unis, s'adressait en ces termes à l'American Council on Germany en réunion à New York :

« Il y a de plus en plus d'investisseurs qui souhaitent avoir accès aux marchés étrangers et de plus en plus de sociétés à la recherche de capitaux dans le monde entier; il devient donc impératif de trouver un langage commercial universel. Les nouveaux débouchés commerciaux s'inscrivant dans un contexte beaucoup plus vaste, les normes d'information financière doivent transcender les frontières nationales et les coutumes culturelles. Il ne s'agit pas là d'un idéal qui mènera à un meilleur marché mondial mais bien d'une condition essentielle à l'existence même de ce marché.

... au niveau le plus élémentaire, les investisseurs doivent avoir la certitude que les états financiers sont comparables. L'adoption de normes comptables internationales de qualité supérieure mettra à la disposition de tous les investisseurs une base sur laquelle ils pourront s'appuyer pour prendre des décisions commerciales et financières

avisées. L'accès à une information financière exacte et compréhensible ne devrait être ni un luxe, ni même une attente, mais bien un droit de l'investisseur. »

Le choix des normes

Quel lien y a-t-il entre ces questions de normalisation et l'affaire Enron? Vous vous souviendrez peut-être que, dans son exposé de janvier 2001, CGA-Canada soutenait qu'il fallait abandonner les tentatives d'uniformisation des PCGR canadiens et des PCGR américains et chercher plutôt à adopter les normes comptables internationales. À la lumière de la faillite spectaculaire d'Enron dans le cadre même des règles du système américain, le Canada, comme tant d'autres pays, est de plus en plus appelé à remettre en question l'adoption des normes américaines. En outre, ces dernières années, le mouvement pour l'adoption des normes de l'IASC (devenu depuis l'IASB) a fait de nouveaux adeptes. Voici quelques exemples :

Plusieurs bourses (notamment le Neuer Markt, la Bourse de Suisse et la Bourse de Lima) inscrivent à leur cote des sociétés dont les états financiers sont dressés selon les normes de l'IASC sans leur demander de redresser leurs états en fonction des PCGR du pays, puisqu'elles jugent que les normes de l'IASC sont appropriées en matière de comptabilité et d'information financière. En outre, certaines autres bourses (comme celles de Londres et de Luxembourg) acceptent les états financiers dressés selon les IAS pour les sociétés étrangères inscrites à leur cote.

Plusieurs pays ont carrément adopté les IAS comme PCGR (par exemple la Croatie, Chypre et la République dominicaine). Certains autres (comme l'Argentine, l'Australie, la Suède et l'Afrique du Sud) ont adapté les IAS à leur propre contexte culturel et économique, tandis que d'autres (comme le Mexique et la Thaïlande) exigent toujours expressément que les sociétés se conforment aux IAS pour les questions dont les PCGR du pays ne traitent pas.

En septembre 1999, l'Institute of Chartered Accountants of Scotland a annoncé qu'il appuyait le principe voulant que les sociétés ouvertes du Royaume-Uni soient autorisées à dresser leurs états financiers selon les normes comptables internationalement reconnues plutôt que selon les normes comptables du Royaume-Uni.

En avril 2000, le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire a terminé son analyse approfondie des normes comptables internationales et s'est prononcé en faveur des normes de l'IASC et des efforts visant à harmoniser l'exercice de la comptabilité à l'échelle internationale.

Le 16 février 2000, la SEC des États-Unis a invité le public à lui faire part de ses commentaires sur un communiqué théorique (*concept release*) traitant des normes comptables internationales. Par ce communiqué, la SEC cherchait notamment à obtenir des commentaires d'intervenants américains et étrangers sur la reconnaissance des normes de l'IASC, mais aussi sur la question plus générale de la mise en place d'une structure financière internationale pour faire écho à la mondialisation des marchés financiers. Elle cherchait également à savoir quelles seraient les préoccupations importantes que soulèverait la reconnaissance des normes de l'IASC et si elle devrait modifier ses exigences actuelles, selon lesquelles tous les états financiers doivent être conformes aux PCGR américains. En avril 2002, la SEC n'avait toujours pas publié ses conclusions. On s'attendait cependant, vers le milieu de 2001, à ce que la SEC en arrive à un compromis quelconque en décidant de reconnaître les normes de l'IASC à condition que les différences entre ces normes et les PCGR américains soient divulguées.

Dans un discours prononcé devant le Congrès américain le 14 février 2002, Paul Volcker affirmait ce qui suit : « Il y a longtemps que les arguments en faveur des normes comptables internationales sont devenus irréfutables. Devant la mondialisation des marchés financiers, nous avons tout intérêt à encourager l'adoption de normes de qualité supérieure partout où nos sociétés font affaire. Nous voulons également avoir la certitude que les sociétés étrangères souhaitant avoir accès à notre marché bien développé fournissent à nos investisseurs le type d'information dont ils ont besoin. Nous voulons en outre éviter toute distorsion des mouvements internationaux de capitaux qui pourrait découler d'informations erronées ou d'un manque d'information. Qui plus est, l'adoption d'une seule série de normes réduirait le coût de la conformité pour les sociétés et, à mon avis, faciliterait le respect des normes. Aux États-Unis, nous avons toujours cru qu'il suffisait, pour atteindre ces objectifs, d'insister pour que toutes les sociétés qui s'intéressent à nos marchés se conforment aux PCGR américains — c'est-à-dire aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis. À mon avis, toutefois, il est possible que cette philosophie ne soit jamais tout à fait adéquate. En effet, les autres pays ne conviendront pas d'emblée que ces principes sont meilleurs du simple fait qu'ils sont « faits aux États-Unis ».

Le 12 mars 2002, le Parlement européen a approuvé une proposition selon laquelle toutes les sociétés ouvertes de l'Union européenne devront se conformer aux normes de l'International Accounting Standards Board, dans leurs états financiers consolidés, d'ici 2005. Les pays membres peuvent toutefois exempter temporairement certaines sociétés de cette exigence, mais uniquement jusqu'en 2007. Il s'agit 1) des sociétés cotées à la fois à une bourse de l'Union européenne et à une bourse d'un pays qui n'est pas membre de l'Union européenne et qui se conforment à une autre série de normes reconnues internationalement et 2) des sociétés qui n'ont que des titres d'emprunt inscrits à la cote.

Normes prescriptives et normes subjectives

C'est sur cette toile de fond que nous reprenons la question fondamentale que nous avons formulée au début de cet exposé : les règles américaines ont-elles fait défaut à Enron ou Enron a-t-elle simplement tiré parti des règles en vigueur?

De toute évidence, Enron a tiré parti des règles, mais, selon les indications préliminaires, il semble également que la direction d'Enron a délibérément induit les vérificateurs en erreur et qu'elle a caché aux vérificateurs des informations critiques. L'attention que l'on accorde à la manière dont les dettes ont été sorties du bilan d'Enron est justifiée. C'est toutefois Sir David Tweedie qui a mis le doigt sur le problème général dans le discours qu'il a prononcé devant le Congrès américain le 14 février 2002 :

« À mon avis, l'approche américaine est le produit du milieu dans lequel les normes américaines sont élaborées. Essentiellement, les normes comptables américaines sont détaillées et précises parce que les intervenants ont demandé au FASB des normes détaillées et précises. Les entreprises désirent des normes détaillées parce que ces normes éliminent les doutes quant à la façon dont les opérations doivent être structurées. Les vérificateurs, pour leur part, veulent des normes précises parce que ces normes réduisent le nombre de différends difficiles à résoudre avec leurs clients et peuvent servir de moyen de défense en cas de litige. Enfin, les organismes de réglementation des valeurs mobilières veulent des directives détaillées puisqu'ils jugent que ces directives sont plus faciles à faire respecter.

L'IASB en est arrivé à la conclusion que l'adoption d'une série de règles détaillées (c'est-à-dire de règles qui ont une ligne de démarcation très nette)

encourage une mentalité qui est axée strictement sur le contenu des règles et qui amène les comptables à agir de telle ou telle façon "parce qu'il n'y a rien dans les règles qui indique que c'est défendu". Nous [l'IASB] jugeons que cette mentalité va à l'encontre du but visé et qu'elle aide les comptables qui cherchent à contourner les normes beaucoup plus qu'elle n'aide ceux qui cherchent à appliquer les normes d'une manière qui mène à une information utile. En un mot, l'adoption de règles détaillées risque d'obscurcir, plutôt que de faire ressortir, les principes que ces règles devraient mettre en valeur. Les comptables ont alors tendance à mettre l'accent sur la lettre de la norme comptable plutôt que sur son esprit. »

Ce dernier point est particulièrement important. De tout temps, les normes comptables canadiennes ont laissé plus de place à l'exercice du jugement professionnel que les normes américaines, ces dernières étant plus axées sur les règles et plus normatives. Au Canada, les pouvoirs publics et le système juridique donnent aux vérificateurs plus de latitude en ce qui a trait à l'utilisation du jugement professionnel, à condition que ces vérificateurs agissent dans l'intention d'éclaircir la situation pour les investisseurs. Est-il préférable d'avoir des normes comptables qui font plus appel au jugement professionnel que des règles normatives qui reposent moins sur ce jugement? La réponse est oui, mais il faut signaler que tout système qui repose sur le jugement doit aussi associer des conséquences aux erreurs de jugement.

Les normes de l'IASB ou celles du FASB?

Comme nous l'avons déjà mentionné, CGA-Canada préconise depuis longtemps l'adoption des normes de l'IASB au Canada. Cette démarche serait-elle coûteuse? Savons-nous quelles seraient les conséquences macroéconomiques et microéconomiques de l'adoption des normes de l'IASB pour l'économie canadienne? Pouvons-nous quantifier ces conséquences? Avons-nous une idée de ce qu'il en coûterait d'adopter plutôt les normes américaines?

Les réponses sont les suivantes : nous ne savons pas, non, non et non. Il faut de toute évidence prévoir une courbe d'apprentissage pour le passage des PCGR actuels à une autre série de normes. Cependant, l'adoption des normes de l'IASB serait beaucoup plus aisée que l'adoption des normes du FASB pour l'ensemble du système économique canadien, particulièrement si

l'on tient compte des conséquences pour les petites et moyennes entreprises (PME).

Par le passé, les organismes comptables canadiens ont collaboré avec l'IASC en vue de réduire les différences entre les normes internationales et les PCGR canadiens. Par exemple, les normalisateurs du Canada et de l'IASC ont collaboré au projet de norme sur les instruments financiers afin que, dans l'ensemble, le chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA* et la norme 32 de l'IASC soient comparables. L'adaptation des normes américaines, par contre, nous amènerait à travailler à partir d'un tout nouveau paradigme. Les coûts occultes de la modification des normes jouent un rôle crucial. Il suffit, pour s'en convaincre, de songer au débat suscité par la mise en œuvre du chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*.

En effet, la norme internationale et la norme canadienne, qui étaient fondées sur les normes américaines (puisque, à l'époque, ces dernières étaient les seules normes qui traitaient de cette question), exigeaient que les entreprises présentent la valeur des instruments composés, dans leurs états financiers, en décomposant ces instruments en leurs différents éléments. Ainsi, il faut décomposer une action privilégiée rachetable au gré du porteur en un élément de passif (le privilège d'encaissement par anticipation) et un élément de capitaux propres (l'action privilégiée en soi), avant d'attribuer une valeur aux deux éléments.

Toutefois, il y a un hic : les auteurs de ce chapitre du *Manuel* ne semblent pas avoir entièrement prévu les conséquences de ces mesures pour les PME qui s'étaient prévaluées des dispositions de transfert intergénérationnel de la *Loi de l'impôt sur le revenu* en vue de reporter les conséquences fiscales. À la suite de l'application du chapitre 3860, les PME qui avaient des comptes d'excédent modestes ou plus considérables ont vu ces comptes se transformer en gigantesques déficits, une transformation qui a également eu des conséquences pour les créanciers.

La préférence va aux normes de l'IASB

Les normes internationales sont également beaucoup plus compatibles avec les normes canadiennes en raison du degré de divulgation de l'information. Alors que les règles de l'IASC permettent souvent aux experts-comptables d'avoir recours à leur jugement professionnel, les normes du FASB sont de nature plus technique et mettent davantage l'accent sur la conformité aux

PCGR. Comme les normes de l'IASC sont plus souples et plus compatibles avec les normes canadiennes, l'adoption de ces normes par le Canada n'entraînerait probablement pas de changements considérables. Par contre, on peut s'attendre à ce que l'adoption des normes du FASB par le Canada entraîne des modifications dont nous ne connaissons pas encore les ramifications.

Qu'est-ce qui convient le mieux à l'élaboration des règles comptables : une philosophie normative ou une philosophie subjective? Nous ne disposons d'aucune information empirique qui nous permette de répondre clairement à cette question. À ce qu'il semble, les marchés financiers ne voient pas beaucoup de différences entre ces deux philosophies. Grosso modo, les PCGR canadiens actuels sont basés sur les normes internationales et sur les normes américaines. Pour quelles normes le Canada doit-il donc opter : les normes de l'IASC ou les normes américaines? CGA-Canada soutient qu'il faut passer directement aux normes de l'IASC. Il semble plus judicieux de passer d'un seul coup à un système très répandu que de passer par deux étapes pour arriver plus ou moins au même résultat. Autrement dit, pourquoi bouleverser deux fois le système à moins d'y voir un avantage certain?

De plus, en adoptant les PCGR américains, nous abandonnerions le contrôle de nos normes comptables aux États-Unis. Le gouvernement fédéral est-il disposé à perpétuer ce qui semble déjà, pour nombre de Canadiens, la domination de notre pays par les États-Unis, en permettant que les mesures fiscales canadiennes, de même que leurs répercussions sur la politique publique, soient basées sur des règles américaines? D'ailleurs, pourquoi les entreprises canadiennes devraient-elles attendre les décisions du FASB avant d'agir, si le CNC a déjà pris position? À qui reviendra l'honneur d'annoncer au ministre fédéral des Finances, au gouverneur de la Banque du Canada ou au trésorier d'une province que ses états financiers ne sont pas admissibles parce qu'ils ne sont pas conformes aux normes établies à Norwalk au Connecticut ou à Wall Street?

On pourrait également faire valoir que le Canada ne devrait pas abandonner sa souveraineté au profit de l'IASB puisque, techniquement, cet organisme n'a de comptes à rendre à personne. La situation est toutefois différente parce que l'IASB jouit d'un appui phénoménal dans le monde entier. En outre, comme il se compose de représentants des quatre coins du monde, il a à cœur les intérêts de différents pays; le FASB, par contre, a uniquement pour mandat d'établir des normes pour les sociétés ouvertes des États-Unis.

Il est permis de se demander si l'adoption des normes de l'IASB nuirait à l'accès des sociétés canadiennes aux capitaux américains. À l'heure actuelle, les principaux inconvénients sont le coût d'opération associé aux exigences en matière de dépôt et la nécessité d'établir un parallèle entre les PCGR canadiens et les PCGR américains. Si le Canada adoptait les normes de l'IASB, les marchés européens seraient probablement plus accessibles.

Il est possible qu'il y ait des problèmes au début, le temps que l'on s'ajuste, des deux côtés de l'Atlantique, aux nouveaux prêteurs, aux nouveaux emprunteurs et aux nouvelles cultures. Cependant, l'Union européenne a approuvé une proposition selon laquelle les sociétés ouvertes européennes devront préparer leurs rapports financiers conformément aux PCGR de l'IASB d'ici 2005. Au fur et à mesure que les sociétés se conformeront à cette exigence, les investisseurs européens connaîtront mieux les PCGR de l'IASB que les PCGR américains. Bien qu'il soit fort possible que les sociétés canadiennes ne s'intéressent tout de même qu'au marché américain, l'adoption des normes de l'IASB permettra aux investisseurs (et aux prêteurs) canadiens de mieux connaître les PCGR européens (et tous les PCGR basés sur les IAS), ce qui les encouragera à investir à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Voici un extrait d'un discours prononcé le 13 janvier 1997 par Richard A. Grasso, président et chef de la direction de la Bourse de New York :

« L'internationalisation des marchés financiers découle également du fait que les investisseurs américains se sont mis à investir massivement dans des actions étrangères. En 1983, la valeur du marché des actions américaines comptait pour 53 % du total des capitaux investis dans le monde; en décembre 1996, la portion américaine, soit environ 8,5 billions de dollars, n'était plus que de 42 %. L'économie américaine est toujours en pleine croissance, mais les autres pays connaissent une croissance économique plus rapide. Les sociétés étrangères se lanceraient sans doute sur le marché américain pour profiter de ses importants capitaux si ce n'était d'un inconvénient de taille : pour être inscrites à la cote d'une bourse américaine, les sociétés étrangères doivent établir un rapprochement entre leurs états financiers et les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des États-Unis. Selon le pays d'origine de la société, cet exercice peut être un travail modeste ou un énorme fardeau administratif et financier. L'une des solutions que l'on pourrait apporter

à ce problème serait la reconnaissance, par la SEC, des principes publiés par l'International Accounting Standards Committee (IASC). »

En un mot, CGA-Canada est convaincue que le temps où l'on se demandait si le Canada devait adopter les normes internationales est révolu. Il faut désormais se pencher sur le moment et la manière dont nous adopterons les normes comptables de l'IASB comme principes directeurs universels pour l'ensemble de la profession comptable dans le monde entier.

La nécessité d'une réforme du processus de normalisation au Canada

Bien que nous n'ayons pas de réponses définitives quant à l'étendue des répercussions de l'affaire Enron sur le domaine de la comptabilité et de l'information financière, il ne fait aucun doute que nous faisons face à une crise de confiance. Il suffit de lire l'interminable cortège de révélations divulguées par la presse pour s'en convaincre. Bien qu'aucune société canadienne n'ait récemment connu de problèmes comptables semblables à ceux d'Enron, de Global Crossing, d'Elan ou de Waste Management, le Canada a connu sa part de controverses, dernièrement, en matière d'information financière. Et il est toujours possible que des problèmes de ce genre fassent un jour surface au Canada.

Le problème découle en partie des nombreuses « casquettes » que portent les comptables, particulièrement au Canada. D'abord, dans notre pays, les normes comptables émanent d'un comité qui se compose en grande partie de comptables en exercice, et dont le financement et le personnel proviennent d'un seul segment de la profession. Ensuite, les comptables, en leur qualité d'employés ou de consultants, dressent les états financiers. Enfin, en leur qualité de vérificateurs, les comptables examinent les états financiers et font rapport sur la conformité de ces derniers avec les normes établies par des comptables et mises en application par d'autres comptables. Et pour couronner le tout, les comptables conseillent les sociétés, en leur qualité de conseils de gestion, sur la façon de mettre en œuvre les règles créées par d'autres comptables!

Qu'en est-il des autres intervenants des marchés financiers? Quel rôle la gouvernance d'entreprise devrait-elle jouer dans la protection des intérêts des propriétaires? Comment réformer le système pour éviter que les circonstances à l'origine de l'affaire Enron ne se reproduisent? À notre avis,

l'intérêt du public passe avant tout, et c'est pourquoi nous recommandons une révision de l'infrastructure comptable canadienne.

En Amérique du Nord, les capitaux ont tendance à circuler dans un axe nord-sud. Le Conseil des normes comptables a déclaré qu'il s'était donné pour objectif d'harmoniser les normes comptables du Canada avec celles des États-Unis. Cette harmonisation risque-t-elle de mener à une « forteresse nord-américaine » au moment où le reste de la planète tend vers l'adoption des normes comptables internationales? De plus, cette harmonisation sert-elle bien les milliers de PME canadiennes qui catalysent notre croissance économique?

Le Canada était un ardent partisan de la transformation de l'International Accounting Standards Committee, afin que cet organisme relevant de la profession devienne un organisme de normalisation véritablement autonome cherchant à répondre aux besoins des investisseurs, des créanciers et des autres intéressés. Pourtant, le Canada refuse d'adopter cette même philosophie dans son propre territoire. À l'heure actuelle, le Danemark est le seul autre pays industrialisé où la normalisation relève toujours des comptables.

Par conséquent, CGA-Canada recommande que, en plus d'une orientation vers l'adoption des normes comptables internationales et pour satisfaire aux impératifs de la rectitude et de l'intégrité, l'élaboration et la surveillance des normes comptables soient confiées, au Canada, à un organisme autonome qui sera entièrement indépendant de tous les organismes comptables professionnels.

LES CONFLITS D'INTÉRÊTS

L'effondrement d'Enron soulève une question cruciale : témoigne-t-il d'une lacune systémique dans le secteur de la comptabilité, une lacune liée au fait que le même cabinet assurait à la société des services de conseil et de vérification? Il semble en effet que la relation conseil-vérification aurait joué un rôle dans l'échec présumé de la vérification. Selon l'information divulguée à ce sujet, Andersen aurait abordé explicitement les problèmes comptables d'Enron, au cours de conférences téléphoniques, dans le cadre de discussions portant sur le fait que les honoraires que le cabinet recevrait d'Enron passeraient à 100 millions de dollars US. C'est à la suite de ces discussions qu'Andersen aurait décidé d'agir de connivence avec Enron. L'affaire Waste

Management est une autre situation dans laquelle on disposait d'informations prouvant qu'il y avait eu des écarts de conduite.

La profession comptable est aux prises avec le problème que cause la diminution du pourcentage d'entreprises qui font vérifier leurs comptes. En même temps, les cabinets comptables se sont regroupés et il ne reste aujourd'hui que très peu de cabinets d'envergure internationale pouvant fournir des services de vérification aux sociétés multinationales. Cette concentration de la taille des entreprises, tant du côté des clients que de celui des experts-comptables, a grandement réduit les choix, et les sociétés sont moins disposées à changer de vérificateur.

Qui plus est, il est impossible de passer sous silence un aspect de plus en plus important de la relation comptable-client, c'est-à-dire les services de conseil. En pourcentage du chiffre d'affaires et en termes absolus, la vérification constitue une part de plus en plus faible des services fournis par les comptables à leurs clients. Ce déclin se constate plus particulièrement chez les petites et moyennes entreprises (PME), puisque ces entreprises considèrent leur comptable comme un conseiller financier et ont recours à ses services pour toute une gamme d'activités allant de la planification financière aux conseils fiscaux, en passant par la technologie de l'information.

PME et multinationales

Dans le cas des PME, certains prétendent que la relation plus étroite entre comptable et client contribue à l'efficacité du comptable, puisqu'elle lui permet de respecter la règle de la « connaissance des affaires du client ». Cette relation devient beaucoup plus difficile à rationaliser lorsque l'entreprise cliente prend de l'envergure ou que la mission comporte une vérification réglementaire. À titre de vérificateur de l'entreprise cliente, l'expert-comptable ne peut pas jouer un rôle de conseiller auprès de la direction; il doit plutôt se faire le défenseur des intérêts des propriétaires et jouer un rôle de « surveillance » dans le contexte de la relation mandant-mandataire. Cette responsabilité place naturellement le vérificateur en situation de conflit avec la direction, au moins dans la mesure où cette dernière souhaite profiter de l'asymétrie de l'information dont elle dispose, et le vérificateur a pour tâche de réduire ou de neutraliser cet avantage.

L'introduction de la mission d'examen par l'AICPA et l'ICCA, en 1987, a considérablement modifié la dynamique de la relation entre les PME et leur comptable. À partir du moment où les institutions financières ont accepté des rapports de mission d'examen à la place des rapports de vérification, les missions d'examen ont pris le pas sur les missions de vérification. Bien qu'elle confère un degré de certitude moins élevé que l'opinion du vérificateur, la déclaration de fiabilité de forme négative exige tout de même un certain recul de la part de l'expert-comptable. Par contre, elle n'exige pas le même degré d'indépendance qu'une mission de vérification.

Les services d'attestation et de conseil fournis aux PME canadiennes sont importants pour l'économie du pays et pour le secteur de la comptabilité. L'International Federation of Accountants (IFAC) a dû faire face à la dichotomie société ouverte-société fermée, dernièrement, lorsqu'elle a révisé la section de son code d'éthique (*Code of Ethics for Professional Accountants*) qui porte sur l'indépendance de l'expert-comptable. Elle a opté pour l'élaboration de lignes directrices ou de balises quant à la façon d'éviter les conflits d'intérêts, de manière à assurer la transparence et le caractère adéquat de l'information présentée. À l'heure actuelle, toutefois, les codes de conduite des experts-comptables d'Amérique du Nord ne font pas de distinction entre les sociétés ouvertes et les sociétés fermées.

Sociétés ouvertes et sociétés fermées

Au lieu d'adopter une perspective « universelle », CGA-Canada suggère d'opter pour une perspective semblable à celle adoptée pour l'information différentielle dans le chapitre 1300 du *Manuel de l'ICCA*, c'est-à-dire de faire une distinction entre les sociétés ouvertes et les sociétés fermées.

Dans le cas des sociétés ouvertes, l'expert-comptable a une responsabilité envers les investisseurs dont les connaissances sont limitées et dont les décisions sont fondées en totalité ou en partie sur les états financiers publiés. Il a également une responsabilité envers les créanciers qui s'appuient sur les états financiers publiés pour consentir des prêts. L'expérience laisse entendre qu'en dépit de tous les efforts que peuvent déployer les entreprises, la mise en place de soi-disant mécanismes de séparation internes ne fonctionne pas, ni dans les faits, ni en apparence.

De même, les démarcations nettes entre ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas sont tout aussi boiteuses, car elles poussent les entreprises à tenter d'échapper au couperet au lieu de se préoccuper des conséquences.

Pour les sociétés fermées, toutefois, le comptable est davantage qu'un simple comptable. Il est le confident, le conseiller et la principale, sinon la seule, personne-ressource des PME. Alors que nous disposons d'une information empirique suffisante pour tirer des conclusions pertinentes sur les conflits d'intérêts au niveau des sociétés ouvertes, il n'existe pas de données correspondantes pour les sociétés fermées.

En outre, si la limitation de l'étendue du travail de l'expert-comptable a pour but d'améliorer la qualité des états financiers et la crédibilité des rapports pour les créanciers, il faut tenir compte de la différence entre la manière dont les bailleurs de fonds prêtent aux sociétés ouvertes et aux sociétés fermées. Dans le cas de ces dernières, en effet, la personnalité et les aptitudes des propriétaires ont souvent plus de poids que les états financiers aux yeux des créanciers.

D'ailleurs, cette distinction entre sociétés ouvertes et sociétés fermées a déjà été reconnue par les législateurs. Au Canada, presque toutes les lois sur les sociétés permettent aux sociétés fermées de renoncer à la vérification, dans certaines conditions. En outre, comme nous l'avons déjà mentionné, le *Manuel de l'ICCA* adopte un point de vue analogue en préconisant l'information différentielle. Il est à noter que ce paradigme n'a pas pour but de faciliter la vie du comptable (qu'il s'agisse d'un CGA, d'un CA ou d'un CMA), mais bien de tenir compte des besoins du client et du rapport coûts-avantages de lourdes exigences réglementaires qui n'ajoutent rien aux connaissances que possèdent déjà les intéressés.

Dans un avis spécial adressé à tous les membres de l'AICPA et publié dans le numéro de mars 2002 du *Journal of Accountancy*, Barry C. Melancon, président et chef de la direction de l'AICPA, et James G. Castellano, président du conseil d'administration de l'AICPA, déclaraient ce qui suit :

« Bien que de nombreux facteurs aient un effet sur l'indépendance du vérificateur, les médias ont mis l'accent sur la prestation de services autres que des services de vérification aux entreprises dont un expert-comptable vérifie également les comptes. L'AICPA ne s'opposera pas à l'adoption d'une loi fédérale limitant la portée de certains services que les experts-comptables peuvent fournir aux sociétés ouvertes dont ils vérifient les comptes,

notamment les services de vérification interne exécutés par impartition et les services de conception et de mise en place de systèmes financiers. Les activités des sociétés ouvertes préoccupent beaucoup le public en raison de la vaste gamme d'intéressés, notamment les investisseurs passifs, qui sont touchés par ces activités. Il faut toutefois reconnaître, en même temps, que les sociétés fermées et les petites entreprises ont des besoins particuliers qui sont passablement différents des besoins des sociétés ouvertes. Du fait de ces différences, les mesures à adopter pour ramener à un niveau acceptable les facteurs qui menacent l'indépendance de l'expert-comptable ne doivent pas nécessairement être les mêmes pour les sociétés ouvertes et pour les sociétés fermées. »

Les besoins particuliers des PME

On fait souvent valoir que les règles canadiennes et américaines ont tendance à être surtout conçues au profit des grandes sociétés, comme General Motors et Trans Canada Pipelines et que, si la normalisation relevait d'un organisme plus axé sur la recherche de consensus, les intérêts des petites entreprises seraient mieux représentés. Pour les petites entreprises, comme les magasins de détail dont les actifs s'élèvent à 500 000 \$, les règles actuelles causent parfois de sérieux problèmes de saturation réglementaire. Malgré l'introduction de l'information différentielle par l'ICCA, les normes de l'IASB conviendraient tout de même mieux aux PME puisqu'elles correspondent mieux aux besoins et aux intérêts de ces entreprises. Comme les normes de l'IASB ressemblent déjà plus que les normes américaines aux PCGR canadiens, tant sur le plan du style que du contenu, il serait préférable d'adopter une stratégie d'harmonisation des normes canadiennes avec les normes internationales plutôt qu'avec les normes du FASB.

Le problème de saturation causé par les normes s'est manifesté au cours des années 1990 lorsque les PCGR canadiens se sont enrichis d'exigences sur la présentation d'information sur les instruments financiers et les activités abandonnées. Et les petites entreprises n'étaient pas au bout de leurs peines, puisqu'elles ont également dû modifier leur traitement de la charge fiscale et des avantages postérieurs à l'emploi. Les exemples les plus éloquentes sont sans doute les conflits découlant de l'émission d'actions privilégiées par les petites entreprises dans le cadre de leur planification fiscale et les informations à fournir conformément au chapitre du *Manuel de l'ICCA* qui porte sur les instruments financiers.

Les exigences comptables entraînent en conflit avec l'utilisation des dispositions de transfert en franchise d'impôt prévues aux articles 84 et 85 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Avec la publication du chapitre 1300 du *Manuel*, intitulé *Information différentielle*, le CNC reconnaissait les problèmes des PME en mettant en place un mécanisme visant à réduire leur fardeau.

À l'heure où la profession s'attaque aux lacunes de l'information financière qu'ont révélées les activités d'Enron, il est important de ne pas faire de modifications sans s'assurer au préalable qu'elles n'aurent pas de conséquences néfastes pour les PME.

L'ÉCART PAR RAPPORT AUX ATTENTES

L'effondrement d'Enron a également fait ressortir la question de l'écart par rapport aux attentes du public. Dans son rapport de 1988, la Commission MacDonald de l'ICCA traitait de cet écart et en arrivait à la conclusion qu'aux yeux du public, les vérificateurs n'étaient pas suffisamment indépendants de la direction dans leurs observations. Cette commission a également fait observer que le public jugeait, entre autres, que les vérificateurs devaient leur gagne-pain à la direction des entreprises et qu'ils n'auraient pas l'objectivité nécessaire pour adopter une attitude ferme si, par exemple, ils détectaient des inexactitudes importantes dans les états financiers de l'entreprise. Au demeurant, le public croyait que le fait d'entretenir d'étroites relations avec son client pouvait avoir une incidence sur l'indépendance du vérificateur.

Selon certains, le rôle du vérificateur consiste à accroître la confiance des investisseurs dans la fiabilité et la véracité des états financiers d'une société. Cette interprétation du rôle du vérificateur pose problème, car elle néglige un certain nombre de questions.

En effet, nul ne peut garantir que la direction d'une société n'essaiera pas délibérément d'en tromper les propriétaires et les instances de réglementation. Nul ne peut garantir que les vérificateurs parviendront infailliblement à détecter les cas où la direction a conspiré pour les tromper. Nul ne peut garantir que les vérificateurs auront toujours la possibilité de détecter la fraude ou qu'ils y parviendront. En fait, ce n'est pas là leur responsabilité. Les vérificateurs n'ont pas pour mandat de faire respecter la loi. Les normes attribuent aux vérificateurs la responsabilité de détecter

l'incidence de la fraude sur les états financiers, et non pas la fraude elle-même.

Cette confusion découle des responsabilités divergentes que le vérificateur doit prendre en charge. Qui plus est, ces responsabilités changent selon la région où le vérificateur est établi. En Amérique du Nord, le vérificateur a pour mission d'examiner les états financiers, la responsabilité de ces derniers incombant à la direction. De nombreux experts-comptables estiment que le vérificateur a pour rôle de certifier que les états financiers sont conformes, à tous les égards importants, aux principes comptables généralement reconnus. Pour les tenants de ce point de vue, la référence aux PCGR dans l'opinion du vérificateur est primordiale.

LE RÔLE DE L'INFORMATION

Il est difficile de comprendre comment la direction d'Enron a réussi à développer le réseau complexe d'entités ad hoc qu'elle a mis sur pied sans éveiller les soupçons des vérificateurs. L'entreprise n'est certainement pas passée du jour au lendemain de son statut de société pétrolière et gazière traditionnelle à un statut de négociant en énergie de la « nouvelle économie ». Il a fallu au moins cinq ans pour achever la mutation. De plus, cette transformation a entraîné une modification considérable de la structure organisationnelle d'Enron. Il y a donc lieu de se demander si la nature et les conséquences de cette modification ont été convenablement divulguées. Nous devons également nous demander si une situation semblable pourrait se produire au Canada. Selon David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, ce type de situation serait moins probable au Canada qu'aux États-Unis. Dans un discours prononcé devant le Conference Board du Canada le 22 mars 2002, M. Brown déclarait ce qui suit :

« ... au Canada, les sociétés cotées en bourse ont une obligation d'information continue; elles sont tenues de divulguer publiquement les changements importants qui ont un effet sur leurs activités dès que ces changements ont lieu. Ainsi, les marchés sont constamment alimentés d'informations qui mettent à jour les informations déjà divulguées. Dès qu'une société devient un émetteur assujetti au Canada, elle doit se conformer à toutes les obligations d'information continue, en déposant électroniquement l'information voulue au moyen du système SEDAR.

Aux États-Unis, par contre, les sociétés présentent des informations périodiques à intervalles prescrits. Elles n'ont pas l'obligation de divulguer tous les changements importants; il suffit que les informations qu'elles divulguent soient justes. À la suite de l'affaire Enron, la SEC a fait des propositions ... [selon lesquelles] les sociétés ouvertes seraient tenues de divulguer sur le champ certains faits bien précis, dont la liste est longue. »

On est donc en droit de supposer qu'au Canada, la direction d'une entreprise aurait moins de chances de réussir à dissimuler des informations aux investisseurs et aux vérificateurs.

LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Certains commentateurs ont fait valoir que la direction d'Enron avait manqué à sa responsabilité fiduciaire. L'abandon du code de conduite de la société par la direction est un bel exemple de ce manquement.

La composition du comité de vérification d'Enron pose problème. Il semble, selon les indications initiales, que les membres de ce comité n'avaient ni l'expérience ni les connaissances nécessaires pour s'acquitter efficacement de leur rôle de surveillance. La composition du comité semble avoir été choisie dans le but de réduire au minimum le risque de détection des irrégularités imposées par la direction. Il est impossible de savoir avec certitude si une surveillance externe aurait permis de détecter ou de prévenir les agissements de la direction. Cependant, les vérificateurs auraient dû s'apercevoir de la faiblesse du comité de vérification et s'interroger sur la composition de ce comité. De même, si les vérificateurs avaient lu les procès-verbaux du conseil d'administration, ils auraient constaté que la société avait abandonné son code de conduite. Cet abandon aurait forcément entraîné l'adoption de mesures quelconques dans leur programme de vérification.

Il ne faut pas négliger l'importance du rôle du comité de vérification. Dans son discours du 22 mars devant le Conference Board du Canada, David Brown soulignait ce qui suit : « Aux yeux d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières, ce rôle est essentiel. Dans la structure de gouvernance de toutes les entreprises, ce comité joue un rôle clé dans la promotion de l'intégrité de l'information financière publiée et dans la gestion de la relation avec les vérificateurs externes. »

CGA-Canada appuie les récentes initiatives qui mettent l'accent sur la relation entre le vérificateur et le comité de vérification. Les nouvelles recommandations du Conseil des normes de certification exigent que le vérificateur discute avec le comité de vérification non seulement l'acceptabilité des conventions comptables adoptées par la société, mais également la qualité de ces conventions. Ces conventions sont-elles celles que la société devrait adopter dans les circonstances? Les circonstances qui ont mené à l'adoption des conventions actuelles ont-elles changé? Convierait-il maintenant d'adopter de nouvelles conventions?

En un mot, il faut mettre en place un mécanisme quelconque pour s'assurer que les comités de vérification se composent de personnes compétentes, qui sont disposées à étudier minutieusement l'information financière que leur remettent la direction de l'entreprise et les vérificateurs dont elles ont retenu les services.

CONCLUSION

Nous avons cherché, dans notre exposé, à souligner les possibilités et les défis qui sont ressortis des suites de l'affaire Enron.

Nous avons aujourd'hui la possibilité de réformer le processus de normalisation comptable de manière que les parties prenantes du monde entier, et notamment le Canada et les États-Unis, puissent s'en remettre à une série de normes uniformes qui seront fondées sur des principes et qui guideront les experts-comptables dans la présentation de l'information financière.

Nous avons également l'occasion d'ouvrir le processus d'adaptation de ces normes au contexte canadien. Nous pouvons procéder à cette adaptation tout en conservant et en amplifiant les qualités de respect, de confiance et d'intégrité qui caractérisent généralement notre profession. En même temps, nous pouvons veiller à l'établissement de normes différentielles qui conviendront, d'une part, aux petites et moyennes entreprises (PME) et, d'autre part, aux grandes sociétés ouvertes.

En outre, nous devons faire tout en notre pouvoir pour encourager les autorités compétentes à se pencher de nouveau sur d'importantes questions se rattachant à la gouvernance d'entreprise, particulièrement en ce qui a trait

au rôle du comité de vérification et aux rapports de ce dernier avec la direction de l'entreprise et avec les vérificateurs externes.

Le défi consiste à accomplir tout cela rapidement et efficacement, en évitant de semer la perturbation. Cependant, nous devons tout d'abord « trouver la bonne formule », dans l'intérêt de tous ceux qui s'appuient sur un système de réglementation fiable, pratique et responsable.

À cet égard, CGA-Canada pense que les pouvoirs publics doivent prendre les devants en lançant un débat de politique public sur ces importantes questions et en veillant à ce que les processus de changement, sans compter leurs résultats, soient équitables et protègent les intérêts de tous les Canadiens.

À PROPOS DE CGA-CANADA

L'Association des comptables généraux accrédités du Canada est l'organisme national qui représente plus de 55 000 membres et étudiants au Canada, aux Bermudes, dans les Caraïbes, à Hongkong et en République populaire de Chine. L'Association a pour mission de promouvoir les intérêts de ses membres et du public par ses interventions à l'échelle nationale et internationale et par la mise au point de normes, de pratiques et de services professionnels.

[Haut de la page]