

COMPTES ANNUELS

PROMOTION IMMOBILIERE – Contrats de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) – Méthode à l'avancement – Prise en compte du coût du terrain dans la mesure de l'avancement ? – Précisions attendues de la part du normalisateur comptable

(EC 2018-14)

Question :

Lorsqu'un promoteur immobilier choisit d'utiliser la méthode à l'avancement pour comptabiliser les contrats de vente en l'état futur d'achèvement, doit-il inclure ou non le coût du terrain dans la mesure de l'avancement ?

*

Rappel des textes applicables

Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Art. 1601-3 du Code civil :

« La vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux.

Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux ».

Art. R*261-14 du Code de la construction et de l'habitation :

« Les paiements ou dépôts ne peuvent excéder au total :

35% du prix à l'achèvement des fondations ;

70% à la mise hors d'eau ;

95% à l'achèvement de l'immeuble.

Le solde est payable lors de la mise du local à la disposition de l'acquéreur ; toutefois il peut être consigné en cas de contestation sur la conformité avec les prévisions du contrat.

Si la vente est conclue sous condition suspensive, aucun versement ni dépôt ne peut être effectué avant la réalisation de cette condition.

Dans les limites ci-dessus, les sommes à payer ou à déposer en cours d'exécution des travaux sont exigibles :

- soit par versements périodiques constants ;

- soit par versements successifs dont le montant est déterminé en fonction de l'avancement des travaux.

Si le contrat prévoit une pénalité de retard dans les paiements ou les versements, le taux de celle-ci ne peut excéder 1% par mois ».

Contrat de promotion immobilière (CPI)

Art. 1831-1 du Code civil :

« Le contrat de promotion immobilière est un mandat d'intérêt commun par lequel une personne dite « promoteur immobilier » s'oblige envers le maître d'un ouvrage à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats de louage d'ouvrage, à la réalisation d'un programme de construction

d'un ou de plusieurs édifices ainsi qu'à procéder elle-même ou à faire procéder, moyennant une rémunération convenue, à tout ou partie des opérations juridiques, administratives et financières concourant au même objet. Ce promoteur est garant de l'exécution des obligations mises à la charge des personnes avec lesquelles il a traité au nom du maître de l'ouvrage. Il est notamment tenu des obligations résultant des articles 1792, 1792-1, 1792-2 et 1792-3 du présent code.

Si le promoteur s'engage à exécuter lui-même partie des opérations du programme, il est tenu, quant à ces opérations, des obligations d'un locateur d'ouvrage ».

Art. 1831-2 du Code civil :

« Le contrat emporte pouvoir pour le promoteur de conclure les contrats, recevoir les travaux, liquider les marchés et généralement celui d'accomplir, à concurrence du prix global convenu, au nom du maître de l'ouvrage, tous les actes qu'exige la réalisation du programme.

Toutefois, le promoteur n'engage le maître de l'ouvrage, par les emprunts qu'il contracte ou par les actes de disposition qu'il passe, qu'en vertu d'un mandat spécial contenu dans le contrat ou dans un acte postérieur.

Le maître de l'ouvrage est tenu d'exécuter les engagements contractés en son nom par le promoteur en vertu des pouvoirs que celui-ci tient de la loi ou de la convention ».

Art. L. 222-5 du Code de la construction et de l'habitation :

« Avant la signature du contrat, le promoteur ne peut exiger ni même accepter du maître de l'ouvrage aucun versement, aucun dépôt, aucune souscription ni acceptation d'effets de commerce. Aucun paiement ne peut non plus être exigé ni accepté avant la date à laquelle la créance est exigible ».

Règlement n° 2014-03 de l'Autorité des normes comptables relatif au Plan comptable général

Art. 622-1 :

« Un contrat à long terme est un contrat d'une durée généralement longue, spécifiquement négocié dans le cadre d'un projet unique portant sur la construction, la réalisation ou, le cas échéant, la participation en qualité de sous-traitant à la réalisation, d'un bien, d'un service ou d'un ensemble de biens ou services fréquemment complexes, dont l'exécution s'étend sur au moins deux périodes comptables ou exercices. Le droit de l'entité à percevoir les revenus contractuels est fonction de la conformité au contrat du travail exécuté.

La notion de négociation spécifique résulte du contrat dont l'objet définit le travail à réaliser sur la base de spécifications et de caractéristiques uniques requises par l'acheteur ou, au moins, substantiellement adaptées aux besoins de ce dernier.

Cette définition exclut la vente de biens en série et la vente de biens assortie de choix d'options dans le cadre d'une gamme à partir d'un modèle de base.

La vente en l'état futur d'achèvement, régie par l'article 1601-3 du code civil, est un contrat à long terme ».

Art. 622-2 :

« Un contrat à long terme est comptabilisé soit selon la méthode à l'achèvement, soit selon la méthode à l'avancement.

La méthode à l'achèvement consiste à comptabiliser le chiffre d'affaires et le résultat au terme de l'opération. En cours d'opération, qu'il s'agisse de prestations de services ou de productions de biens, les travaux en cours sont constatés à la clôture de l'exercice à hauteur des charges qui ont été enregistrées.

La méthode à l'avancement consiste à comptabiliser le chiffre d'affaires et le résultat au fur et à mesure de l'avancement des contrats ».

Art. 622-3 :

« Si l'entité retient la méthode à l'avancement et est en mesure d'estimer de façon fiable le résultat à terminaison, le résultat est constaté en appliquant au résultat à terminaison le pourcentage d'avancement.

Ce pourcentage est déterminé en utilisant la ou les méthodes qui mesurent de façon fiable, selon leur nature, les travaux ou services exécutés et acceptés. Peuvent être retenus :

- le rapport entre les coûts des travaux et services exécutés à la date de clôture et le total prévisionnel des coûts d'exécution du contrat,
- les mesures physiques ou études permettant d'évaluer le volume des travaux ou services exécutés.

Par travaux et services exécutés et acceptés, il y a lieu d'entendre ceux qui peuvent être considérés comme entrant, avec une certitude raisonnable, dans les conditions d'acceptation prévues par le contrat.

A la date de clôture, les produits contractuels sont comptabilisés en chiffre d'affaires puis régularisés le cas échéant, à la hausse comme à la baisse, pour dégager le résultat à l'avancement ».

Art. 622-4 :

« Si l'entité retient la méthode à l'avancement mais n'est pas en mesure d'estimer de façon fiable le résultat à terminaison, aucun profit n'est dégagé.

A la date de clôture, le montant inscrit en chiffre d'affaires est limité à celui des charges ayant concouru à l'exécution du contrat ».

Art. 622-5 :

« La capacité à estimer de façon fiable le résultat à terminaison repose sur les trois critères suivants :

- la possibilité d'identifier clairement le montant total des produits du contrat,
- la possibilité d'identifier clairement le montant total des coûts imputables au contrat,
- l'existence d'outils de gestion, de comptabilité analytique et de contrôle interne permettant de valider le pourcentage d'avancement et de réviser, au fur et à mesure de l'avancement, les estimations de charges, de produits et de résultat ».

Art. 622-7 :

« La méthode à l'avancement conduisant à une meilleure information, elle est considérée comme préférentielle.

La décision d'adopter la méthode à l'avancement porte sur tous les contrats en cours à cette date. L'effet du changement de méthode est calculé de façon rétrospective sur la base du pourcentage d'avancement et du résultat à terminaison estimée à l'ouverture de l'exercice du changement de méthode.

Dans le cas où le résultat à terminaison n'est pas déterminable de façon fiable au début de l'exercice, l'effet du changement de méthode à l'ouverture se mesure en prenant en compte l'estimation du résultat à terminaison à la clôture de l'exercice du changement. Il est mentionné dans l'annexe une description appropriée de cette modalité de calcul ».

Avis n° 99-10 du Conseil national de la comptabilité du 23 septembre 1999 relatif aux contrats à long terme

« 2.3. Détermination du pourcentage d'avancement

L'entreprise détermine le pourcentage d'avancement en utilisant la ou les méthodes qui mesurent de façon fiable, selon leur nature, les travaux ou services exécutés et acceptés. Par travaux et services exécutés et acceptés, il y a lieu d'entendre ceux qui peuvent être considérés comme entrant, avec une certitude raisonnable, dans les conditions d'acceptation prévues par le contrat.

Le pourcentage d'avancement ne peut, en pratique, être mesuré à partir des seuls éléments juridiques issus des contrats (notamment réception partielle, transfert de propriété...), ou à partir des seuls éléments financiers (notamment facturations partielles, avances, acomptes...).

Dans la pratique, peuvent être retenus :

- le rapport entre les coûts des travaux et services exécutés à la date d'arrêté et le total des coûts d'exécution du contrat,
- les mesures physiques ou études permettant d'évaluer le volume des travaux ou services exécutés ».

« 2.7. Modalités de comptabilisation

Les modalités de comptabilisation mises en œuvre en application des principes ci-dessus doivent conduire, lors d'un arrêté comptable :

- à comptabiliser toutes les charges ayant concouru à l'exécution du contrat à la date d'arrêté,
- à porter en stocks, travaux en cours ou comptes de régularisation les charges qui ne correspondent pas à l'avancement et qui sont donc rattachables à une activité future (notamment achats livrés qui ne sont ni consommés ni mis en œuvre, facturations de sous-traitants qui correspondent à des travaux restant à réaliser...),
- à comptabiliser en chiffre d'affaires, dans les cas visés au §.2.2, les produits contractuels, puis à les régulariser, le cas échéant, à la hausse comme à la baisse. Cette régularisation a pour objet de comptabiliser un niveau de produit permettant, après déduction des charges ayant concouru à l'exécution du contrat, la constatation de la quote-part du résultat à terminaison correspondant au pourcentage d'avancement,
- à comptabiliser, dans les cas visés au §.2.4, les produits à hauteur des charges ayant concouru à l'exécution du contrat,
- à comptabiliser, par voie de provision, les pertes à terminaison, sous déduction des pertes éventuellement déjà comptabilisées à l'avancement ».

« 4.1. Définition des charges

Les charges relatives à un contrat à long terme comprennent :

- les coûts directement imputables à ce contrat (main-d'œuvre, sous-traitance, matériaux, amortissement du matériel, coûts d'approche, de repliement et de remise en état, location des équipements, conception et assistance technique, impôts et taxes, frais de commercialisation, honoraires, garantie...),
- les coûts indirects, rattachables aux contrats en général, pour la quote-part susceptible d'être affectée à ce contrat (assurance, conception et assistance technique générale, frais généraux d'exécution des contrats...),
- les provisions pour risques et aléas correspondant aux dépassements des charges directement prévisibles que l'expérience de l'entreprise, notamment statistique, rend probables.

Sont exclus tous les coûts qui ne peuvent être imputés aux contrats en général, ou à un contrat donné (par exemple, frais administratifs d'ordre général, frais de recherche et développement, et frais de commercialisation non imputables à un contrat donné...) ».

Par ailleurs, l'activité de promotion immobilière, consistant à construire des immeubles en vue de leur vente, a un plan comptable professionnel. Il s'agit du plan comptable professionnel des promoteurs de construction immobilière qui a fait l'objet d'un avis de conformité du Conseil national de la comptabilité (avis de conformité n° 38 du 12 juillet 1984).

Il existe en outre un guide comptable professionnel des promoteurs construisant des immeubles en vue de la vente établi en décembre 1984 par la Fédération nationale des Promoteurs Constructeurs. Le guide intègre l'avis de conformité précité et prévoit une règle de dégagement des résultats des opérations immobilières destinées à la vente à la délivrance à l'acquéreur (livraison).

L'Autorité des normes comptables (ANC) a inscrit dans son plan stratégique 2017-2019 le fait de clarifier le statut des plans comptables professionnels ayant fait l'objet d'avis de conformité au Plan comptable général de 1982. Ces plans comptables professionnels n'ont pas de portée réglementaire et ne sont plus mis à jour ni par l'ANC ni par les fédérations professionnelles.

Enfin, la Commission des études comptables rappelle qu'elle a précisé les conditions dans lesquelles une société peut modifier les modalités de mesure de l'avancement d'un contrat à long terme. Cette réponse, EC 2017-32, est publiée sur le portail professionnel de la CNCC, à paraître dans le bulletin CNCC n° 189, mars 2018.

Réponse de la Commission commune de doctrine comptable

Remarque liminaire : Des travaux relatifs à la comptabilisation du chiffre d'affaires sont en cours à l'Autorité des normes comptables. Par ailleurs, le règlement n° 2018-01 du 20 avril 2018 de l'Autorité des normes comptables modifiant le règlement n° 2014-03 relatif au Plan comptable général concernant les changements de méthodes, changements d'estimation et corrections d'erreurs est en cours d'homologation et sera applicable sur l'exercice ouvert à sa date de publication au Journal Officiel. En conséquence, l'analyse ci-après est menée conformément aux textes actuellement en vigueur, sans tenir compte des éventuelles conséquences que pourraient avoir les futurs règlements de l'Autorité des normes comptables.

En France, les activités de promotion immobilière sont principalement réalisées sous la forme de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA) et, dans une moindre mesure, de contrats de promotion immobilière (CPI).

Le foncier étant déjà la propriété du maître d'ouvrage dans le cadre d'un contrat de CPI (le promoteur immobilier reçoit un mandat pour la réalisation de la construction), la question de la prise en compte du terrain dans la mesure de l'avancement ne se pose pas pour ce type de contrats. La réponse ci-après porte donc uniquement sur les contrats de VEFA.

L'article 622-1 du PCG stipule que les VEFA répondent à la définition des contrats à long terme.

Lorsqu'un promoteur immobilier a choisi d'utiliser la méthode préférentielle prévue par le PCG pour comptabiliser le chiffre d'affaires et le résultat au titre de ses contrats à long terme (i.e. la méthode à l'avancement), le résultat doit être constaté en appliquant au résultat à terminaison le pourcentage d'avancement (si le promoteur est en mesure d'estimer de façon fiable le résultat à terminaison).

Conformément à l'article 622-3 du PCG, le pourcentage d'avancement est déterminé en utilisant la ou les méthodes qui mesurent de façon fiable, selon leur nature, les travaux ou services exécutés et acceptés. Ce même article précise que par travaux et services exécutés et acceptés, il y a lieu d'entendre ceux qui peuvent être considérés comme entrant, avec une certitude raisonnable, dans les conditions d'acceptation prévues par le contrat. L'avis n° 99-10 du Conseil national de la comptabilité (CNC) relatif aux contrats long terme indique en outre, au paragraphe 2.3, que le pourcentage d'avancement ne peut, en pratique, être mesuré à partir des seuls éléments juridiques issus des contrats (notamment réception partielle, transfert de propriété...), ou à partir des seuls éléments financiers (notamment facturations partielles, avances, acomptes...).

En application des textes comptables applicables aux contrats à long terme, une méthode pertinente de mesure de l'avancement pour les VEFA peut être le rapport entre les coûts des travaux et services exécutés à la date de clôture et le total prévisionnel des coûts d'exécution du contrat. Ces textes ne sont toutefois pas explicites sur la nature des coûts à prendre en compte pour déterminer le ratio précité. L'avis CNC n° 99-10 indique par ailleurs qu'il convient, à chaque arrêté comptable, de comptabiliser toutes les charges ayant concouru à l'exécution du contrat à cette date et de porter en stocks, travaux en cours ou comptes de régularisation, les charges qui ne correspondent pas à l'avancement et qui sont donc rattachables à une activité future.

Cela étant dit, le coût de revient d'une opération de promotion immobilière inclut les coûts directement imputables à cette opération et certains coûts indirects. Le terrain fait typiquement partie des coûts directs. La question qui se pose ici est de savoir si le terrain correspondant aux immeubles vendus devrait être comptabilisé en charges immédiatement (et concourir à due concurrence à l'avancement et donc à la comptabilisation de chiffre d'affaires et de résultat), ou s'il peut être stocké et pris en résultat au fur et à mesure de l'avancement déterminé sur la base des seuls travaux réalisés à date.

La Commission note, qu'en pratique, la mise en œuvre de la méthode à l'avancement fondée sur les coûts encourus à date en comparaison des coûts totaux estimés n'est pas homogène d'un promoteur à l'autre, en l'absence de textes précis sur la façon dont cet avancement doit être mesuré pour ce secteur d'activité particulier :

- certains promoteurs tiennent compte du coût du terrain pour le calcul du pourcentage d'avancement ;
- d'autres excluent le coût du terrain et déterminent le pourcentage d'avancement uniquement sur la base des travaux réalisés à date. La Commission relève que cette méthode a été historiquement largement utilisée par les grands promoteurs immobiliers, notamment. On observe que l'entrée en vigueur de la nouvelle norme IFRS 15 pour les comptes consolidés peut amener l'entité à modifier les modalités de mesure de l'avancement des contrats à long terme (se référer à la réponse EC 2017-32 rappelée précédemment). L'application d'IFRS 15 conduit à inclure le foncier dans la mesure de l'avancement de manière obligatoire.

Dans les deux cas, le chiffre d'affaires comptabilisé tient compte à la fois d'un avancement dit « technique » (déterminé selon l'une ou l'autre des méthodes ci-dessus) et d'un avancement dit « commercial » qui correspond au rapport entre le chiffre d'affaires acté et le chiffre d'affaires budgété (la comptabilisation de chiffre d'affaires débutant à compter de la signature de l'acte notarié).

La Commission a identifié certains arguments qui peuvent être mis en avant pour défendre l'une et/ou l'autre des deux approches sur le calcul de l'avancement technique, compte tenu des spécificités des VEFA. Cependant étant donné que l'analyse relève du jugement de l'entreprise et du contexte dans lequel elle évolue, d'autres arguments pourraient être développés.

1. Arguments identifiés en faveur de l'inclusion du terrain dans la mesure de l'avancement

La Commission rappelle que la vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution. S'agissant du financement, l'acquéreur doit échelonner le paiement des travaux en fonction de leur avancement et selon l'échéancier prévu par le contrat de vente. Le montant de l'échelonnement des travaux peut s'élever au maximum aux seuils fixés par le Code de la construction et de l'habitation pour chaque étape clé des travaux (par exemple, paiement au maximum de 35% du prix à l'achèvement des fondations). Les textes comptables rappelés préalablement indiquent que le pourcentage d'avancement ne peut, en pratique, être mesuré à partir des seuls éléments juridiques issus des contrats ou à partir des seuls éléments financiers.

Le cadre juridique de la VEFA semble ainsi uniquement suggérer l'inclusion du terrain dans la mesure de l'avancement du fait du transfert automatique de propriété au client, sans l'imposer. Cette interprétation apparaît cohérente avec le fait que le terrain concourt à l'exécution de la prestation à rendre par le promoteur immobilier, le terrain étant indissociable de la construction, dans le cas d'une fourniture d'un produit complet.

D'un point de vue économique, la prise en compte du foncier dans le calcul de l'avancement est pertinente lorsque les promoteurs ne réalisent pas eux-mêmes la construction ; la valeur ajoutée des promoteurs vis-à-vis de leurs clients paraît ainsi résider en grande partie dans la sélection du terrain et sa mise en valeur au travers de l'obtention des permis permettant de développer l'opération immobilière.

2. Arguments identifiés en faveur de l'exclusion du terrain de la mesure de l'avancement

Pour les opérations de promotion immobilière relatives à du résidentiel, chaque client obtient une quote-part du terrain (tantièmes). Il peut dès lors sembler délicat de reconnaître du chiffre d'affaires à l'avancement avant que les travaux aient démarré, le transfert du terrain au client n'intervenant, en substance, qu'au fur et à mesure que la construction est réalisée.

Par ailleurs, la Commission a identifié que certains promoteurs considèrent que leur valeur ajoutée vient du projet qu'ils mettent en œuvre sur le terrain, de leur capacité à obtenir les autorisations et à coordonner les travaux jusqu'à la bonne fin du projet. Un pourcentage d'avancement excluant le coût du foncier leur paraît, par conséquent, refléter de manière plus fiable ce qui a été réellement exécuté et accepté à date par le client.

D'un point de vue économique, le coût du terrain et son poids relatif dans les coûts totaux à terminaison du contrat peuvent être très variables d'une opération à l'autre et dépendent d'éléments non directement liés à l'opération (date d'achat, conjoncture...) ainsi que de sa localisation. L'exclusion du terrain dans la mesure de l'avancement peut, dans ces circonstances, paraître fondée en ce qu'elle rétablit une forme de mesure homogène de l'avancement par rapport à l'avancement de la construction.

Etant donné la diversité des pratiques constatées, la Commission est d'avis que la coexistence de deux traitements comptables différents en cas de recours à un avancement fondé sur les coûts pose question dès lors que le cadre juridique des VEFA est bien défini par le Code civil et par le Code de la Construction et de l'habitation. La Commission constate également que cette diversité de pratiques nuit à la comparabilité des états financiers entre les promoteurs immobiliers.

Compte tenu de la latitude qui semble offerte par les textes comptables actuels, la Commission ne s'estime pas compétente pour réfuter l'une ou l'autre des deux approches utilisées en pratique par les promoteurs immobiliers pour mesurer l'avancement. La Commission propose donc de saisir l'ANC afin que le normalisateur comptable étudie la nécessité, le cas échéant, d'écarter l'une ou l'autre des deux approches présentées ci-avant.