
UE 214 ➡

COMPTABILITÉ ET AUDIT

Année 2013-2014

Ce fascicule comprend :
La présentation de l'UE
La série 4
Le devoir 6 à envoyer à la correction

INFORMATION COMPTABLE ET MANAGEMENT FINANCIER

En collaboration avec
le Centre National
d'Enseignement à Distance
Institut de Lyon

CNED

Marie-Astrid LE THEULE

W2141-F4/4

L'auteur :

Marie-Astrid LE THEULE : Expert-comptable diplômé et maître de conférences.

⟨••• www.cnamintec.fr •••⟩

L'ensemble des contenus (textes, images, données, dessins, graphiques, etc.) de ce fascicule est la propriété exclusive de l'INTEC-CNAM.

En vertu de l'art. L. 122-4 du Code de la propriété intellectuelle, la reproduction ou représentation intégrale ou partielle de ces contenus, sans autorisation expresse et préalable de l'INTEC-CNAM, est illicite. Le Code de la propriété intellectuelle n'autorise que « les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » (art. L. 122-5).

«... OBJECTIFS ...»



Les objectifs sont en lien avec le programme officiel (BO n° 11 du 18 mars 2010) cité dans la série 1 :

Titre 1. Actualités des IAS/IFRS

- Concernant les IAS/IFRS, connaître :
 - les différences entre le modèle anglo-saxon et le PCG ;
 - les différentes valorisations ;
 - la convergence du PCG vers les normes comptables internationales puis l'arrêt de la convergence ;
 - les tableaux de synthèse ;
 - les débats autour de la notion de juste valeur.
- Concernant la crise financière et évaluation comptable, connaître :
 - les problèmes de la gouvernance de l'IASB ;
 - les problèmes de l'IAS 39 ;
 - le problème du cadre conceptuel ;
 - la réponse de l'IASB.

Titre 2. Actif et passif

- Analyser et savoir appliquer les normes à l'aide des textes officiels.
- Connaître les normes sur les immobilisations et les provisions.
- Connaître IFRS 3.

Titre 3. Informations aux investisseurs et analyse financière

- Connaître les normes propres aux investisseurs (information sectorielle).
- Savoir faire un diagnostic financier : savoir interpréter un bilan, compte de résultat et tableau de flux de trésorerie de façon synthétique.

Titre 4. Politique comptable et communication financière

- Connaître la politique comptable (la comptabilité créative, etc.), les scandales Enron, WorldCom, etc.
- Connaître les lois et rapports qui régissent la gouvernance, l'existence de l'AMF.

Points d'actualité

- Arrêt de la convergence du PCG vers les normes comptables internationales.
- IFRS PME.
- IFRS 3 : Goodwill complet et partiel.
- Réponse de l'IASB face à la crise financière.
- IFRS 13 : Évaluation de la juste valeur.



TABLE DES MATIÈRES

NOTES LIMINAIRES	9
PARTIE 5. INFORMATION COMPTABLE ET MANAGEMENT FINANCIER	11
TITRE 1. ACTUALITÉS DES IAS/IFRS	11
Chapitre 1. La crise financière et l'IASB	11
Chapitre 2. Les IAS/IFRS et la position de l'ANC	12
Chapitre 3. Évaluation de la juste valeur (IFRS 13)	18
Section 1. Date d'application	18
Section 2. Champ d'application	18
Section 3. Informations à fournir	21
Chapitre 4. Révisions en lien avec les titres 1 et 2 de la série 1	21
Section 1. Les normes internationales : une approche économique et financière	21
Section 2. Le cadre conceptuel et la présentation des états financiers (les normes IAS 1 et IAS 7)	22
Section 3. Exercices autocorrigés	22
TITRE 2. ACTIF ET PASSIF	28
Chapitre 1. Actif non courant	28
Section 1. Les immobilisations corporelles et la dépréciation des immobilisations (IAS 16 et IAS 36)	28
Section 2. Les immobilisations incorporelles (IAS 38)	42
Section 3. Les actifs financiers (IAS 32, IAS 39, IFRS 9)	51
Section 4. Les immeubles de placement (IAS 40)	57
Section 5. Les contrats de location (IAS 17)	61
Section 6. Les contrats de construction (IAS 11)	63
Section 7. Exercices autocorrigés	71
Chapitre 2. Cycle de production-vente	75
Section 1. Les stocks (IAS 2)	75
Section 2. Les produits des activités ordinaires (IAS 18)	84
Section 3. Les créances	89

Chapitre 3. Passif	91
Section 1. Les capitaux propres	91
Section 2. L'état de variation des capitaux propres (IAS 1)	96
Section 3. Les provisions, dettes et autres passifs (IAS 37)	96
Section 4. Les avantages du personnel (IAS 19)	112
Section 5. Les impôts différés (IAS 12)	122
Section 6. Les paiements en actions (IFRS 2)	133
Chapitre 4. Normes traitant de situations particulières	143
Section 1. Subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique (IAS 20)	143
Section 2. Coût d'emprunt (IAS 23)	146
Section 3. Effets des variations des cours des monnaies étrangères (ias 21) ..	148
Section 4. Les événements post-clôture (IAS 10)	158
Chapitre 5. Regroupements d'entreprises (IFRS 3)	162
Section 1. Définitions	163
Section 2. Objectifs de la norme	164
Section 3. Champ d'application	164
Section 4. Identification d'un regroupement d'entreprises	164
Section 5. La méthode de l'acquisition	164
Section 6. Évaluation et comptabilisation ultérieures	173
Section 7. Informations à fournir	173
TITRE 3. INFORMATIONS AUX INVESTISSEURS ET ANALYSE FINANCIÈRE	174
Chapitre 1. Information sectorielle (IFRS 8)	174
Section 1. Principes, définitions et règles	175
Section 2. L'utilisation de l'information sectorielle	179
Chapitre 2. Résultat par action et résultat dilué par action	180
Section 1. Résultat par action (IAS 33)	180
Section 2. Résultat dilué par action (IAS 33)	183
Chapitre 3. Diagnostic financier des sociétés et des groupes en PCG et en IAS/IFRS	187
Section 1. Analyse du bilan en PCG et en IAS/IFRS	188
Section 2. Analyse du compte de résultat en PCG et en IAS/IFRS	189
Section 3. Tableau de flux de trésorerie en PCG et en IAS/IFRS	192
Section 4. L'état du résultat global en IAS/IFRS	193
Section 5. L'état de variations de capitaux propres en IAS/IFRS	193
Section 6. Exercices autocorrigés	194

Chapitre 4. Consolidation en normes IAS/IFRS	198
Section 1. Première étape : Travaux préparatoires.....	198
Section 2. Deuxième étape : Opération de traitement de chaque entité consolidée	201
Section 3. Troisième étape : Consolidation	214
Section 4. Quatrième étape : Présentation des documents de synthèse consolidés	220
Chapitre 5. Points spécifiques en consolidation.....	222
Section 1. Variations ultérieures du pourcentage de contrôle exclusif en normes françaises et en normes IAS/IFRS.....	222
Section 2. Les comptes combinés	231
TITRE 4. POLITIQUE COMPTABLE ET COMMUNICATION FINANCIÈRE	236
Chapitre 1. La politique comptable	237
Section 1. Les choix comptables des dirigeants.....	237
Section 2. Quels sont les objectifs de la politique comptable ?	237
Section 3. Quelles sont les entreprises concernées par la politique comptable ?	238
Section 4. Quelles sont les postes flexibles ?	238
Section 5. Le résultat vrai n'existant pas, que faire ?	239
Section 6. La « comptabilité créative »	239
Section 7. Le scandale de Worldcom.....	239
Chapitre 2. Gouvernance et communication financière.....	240
Section 1. Définition de la gouvernance	240
Section 2. L'organisation de la gouvernance.....	241
Section 3. Synthèse des lois et rapports en Europe et aux États-Unis.....	243
Section 4. Les perspectives de la gouvernance d'entreprise.....	243
Section 5. Communication financière et marchés financiers	243
Chapitre 3. Dossier de presse.....	246
Section 1. La politique comptable et son contrôle.....	246
Section 2. La gouvernance.....	257
Section 3. Crise financière et évaluation comptable	260
CONCLUSION	262
EXERCICE AUTOCORRIGÉ	263
INDEX	273
DEVOIR 6	275

NOTES LIMINAIRES

La description du cadre conceptuel et des normes sont issues :

- des observations concernant certains articles du règlement (CE) n° 1606/2002 du Parlement européen et du Conseil, du 19 juillet 2002, sur l'application des normes comptables internationales ainsi que la quatrième directive (78/660/CEE) du Conseil, du 25 juillet 1978, et la septième directive (83/349/CEE) du Conseil, du 13 juin 1983, sur la comptabilité ;
- du règlement (CE) n° 1126/2008 de la Commission du 3 novembre 2008 portant adoption de certaines normes comptables internationales conformément au règlement (CE) n° 1606/2002 du Parlement européen et du Conseil (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) ;
- des amendements (par exemple le 9 juillet 2009 a été publiée la norme IFRS pour PME, le 27 juillet 2009 a été publié l'amendement pour IFRS 1.)

Certains passages sont cités des textes officiels mais ne sont pas mis entre guillemets.

Conseils pour étudier

Vous ne pouvez pas connaître toutes les normes. Vous devez en connaître certaines et vous devez pouvoir les appliquer si on vous donne le texte de la norme.

Le titre 1, le titre 2 de la série 1 et le titre 1 de la série 4 sont des parties très importantes. Lisez-les et étudiez-les.

Ne vous perdez pas dans les détails. Dans chaque chapitre ou section présentant une norme, vous trouverez :

- **au début de la présentation de la norme** : un résumé ;
- **à la fin de la présentation de la norme** :
 - une synthèse,
 - une comparaison avec le PCG et les règlements CRC,
 - ainsi que des exercices autocorrigés.

Faites vos propres fiches de synthèse.

Bon courage à tous et bonne réussite !

INFORMATION COMPTABLE ET MANAGEMENT FINANCIER

TITRE 1. ACTUALITÉS DES IAS/IFRS

Chapitre 1. La crise financière et l'IASB Chapitre 2. Les IAS/IFRS et la position de l'ANC Chapitre 3. Évaluation de la juste valeur (IFRS 13)	Objectifs : Comprendre les enjeux économiques, financiers et politiques des normes IAS/IFRS Comprendre l'importance de l'évaluation comptable Connaître la norme IFRS 13
--	--

CHAPITRE 1. LA CRISE FINANCIÈRE ET L'IASB

Suite à la crise financière, des critiques fortes des IAS ont été décrites :

- La multiplicité de la définition de la juste valeur. La juste valeur n'est pas définie dans le cadre conceptuel, mais elle est définie dans certaines normes.
- La comptabilisation des instruments financiers.
- Le problème de gouvernance des trustees.
- L'importance d'une partie prenante : les investisseurs.

En réponse à cette crise financière et aux critiques, l'*International Accounting Standards Board* (IASB) a entrepris des travaux sur ces thèmes. Il a examiné également si des modifications nécessitaient d'être apportées aux IAS/IFRS. Ces modifications ont abouti, entre autre à :

- La refonte des normes concernant les instruments financiers (IFRS 9). L'IFRS 9 n'est pas adoptée au niveau européen.
- Une définition précise de la juste valeur (IFRS 13). L'IFRS 13 est adoptée au niveau européen. Paradoxalement, la norme traitant de la juste valeur renforce la position des investisseurs et la valeur de marché.
- Des modifications en cours du cadre conceptuel. L'IASB et le FASB ont achevé la première étape de leur projet de cadre conceptuel. Seuls les deux premiers chapitres résultant de la **phase A** sont terminés : « L'objectif de l'information financière à usage général » (chapitre 1) et « Les caractéristiques qualitatives d'une information financière utile » (chapitre 3). Cette phase n'est pas adoptée au niveau européen.

EXEMPLE

En réponse aux recommandations formulées par les dirigeants du G20, notamment à l'occasion du sommet organisé à Cannes (France) les 3 et 4 novembre 2011, l'*International Accounting Standards Board* (IASB) a publié, le 9 novembre 2011, une version actualisée des travaux effectués ou restant à accomplir. L'IASB a présenté les progrès réalisés dans les domaines suivants :

- Achèvement de la révision globale du financement hors-bilan : amendements apportés à IFRS 7 et publication d'un nouveau corps de normes sur la consolidation (IFRS 10, 11 et 12).
- Achèvement de la réforme des exigences en matière d'évaluation de la juste valeur (publication de l'IFRS 13).

- Achèvement de la première phase relative à la réforme portant sur la comptabilité des instruments financiers (IFRS 9 et à mi-chemin pour les phases qui concernent la comptabilité de couverture et la dépréciation).
- Achèvement de la majorité des projets qui font partie du « Memorandum of Understanding » avec le FASB et priorisation pour finaliser les projets restant (contrats de location, comptabilisation du chiffre d'affaires et instruments financiers) ainsi que le projet commun concernant les contrats d'assurance.

Recommandations du G20	Actions réalisées ou en cours
Les normalisateurs comptables devraient améliorer les dispositions relatives au provisionnement, à l'exposition aux activités hors-bilan et aux incertitudes de valorisation	L'IASB a maintenant finalisé son réexamen global du financement hors-bilan : <ul style="list-style-type: none"> • Publication en mai 2011 de normes concernant la consolidation • Publication d'une norme sur l'évaluation de la juste valeur
Les normalisateurs devraient renforcer les dispositions sur la comptabilisation des dépréciations enregistrées sur les prêts en ajoutant des informations sur le risque de crédit.	Novembre 2009 : publication par l'IASB d'un premier exposé-sondage sur la dépréciation des instruments financiers prenant en compte un modèle de perte attendue Janvier 2011 : publication conjointe par l'IASB et le FASB
Les normalisateurs devraient réduire la complexité des dispositions comptables sur les instruments financiers	Finalisation en 2010 de la phase I d'IFRS 9
Les normalisateurs comptables devraient améliorer les normes sur l'évaluation des instruments financiers, basée sur la liquidité de ces derniers et les prévisions de détention des investisseurs, tout en réaffirmant le cadre d'application de la comptabilité à la juste valeur	Publication en mai 2011 d'une norme sur l'évaluation de la juste valeur.
Les normalisateurs comptables devraient accomplir des progrès significatifs vers un jeu unique de normes comptables de haute qualité	La réalisation de telles normes constitue un objectif prioritaire pour l'IASB, comme cela est défini dans la Constitution.
Améliorer l'implication des parties prenantes, y compris des régulateurs prudentiels et des économies émergentes.	

CHAPITRE 2. LES IAS/IFRS ET LA POSITION DE L'ANC

1. Parallèlement en France, Pascal Morand et Didier Marteau, respectivement directeur général et professeur à l'ESCP Europe, ont remis à Mme Christine Lagarde, ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, le 26 octobre 2009, un rapport intitulé « **Normes comptables et crise financière** », sous-titré « **Propositions pour une réforme du système de régulation comptable** ».

Ce rapport s'intéresse notamment aux évolutions actuellement débattues au sein de l'*International Accounting Standards Board* (IASB) s'agissant de la valorisation des instruments financiers. Il présente également les questions de gouvernance de la normalisation comptable.

Les extraits des principales conclusions des deux auteurs présentées dans ce rapport sont les suivantes :

Juste valeur et propositions

« Exiger des instances de normalisation comptable de rendre explicites les principes fondateurs des normes produites. Celles-ci semblent aujourd'hui reposer sur trois principes au moins discutables, jamais validés par une instance démocratique, l'adossement des informations comptables aux besoins des investisseurs de court terme, la mesure du résultat par la variation des postes du bilan et enfin la valorisation des actifs et passifs au prix de marché. »

« Limiter le champ d'application de la "*fair value*" aux positions financières assimilées à des "valeurs d'échange", c'est-à-dire à un périmètre proche du portefeuille de transactions. »

« Valoriser les autres positions financières à leur valeur d'usage, qui peut être le coût amorti ou toute autre méthode d'évaluation ne prenant pas en compte le *spread* de liquidité. »

« Le système de valorisation proposé n'est pas un retour au coût historique. Le prix de marché est retenu en priorité pour les valeurs d'échange, remplacé par un prix de modèle si la liquidité est insuffisante. Les actifs de crédit portés à échéance sont valorisés au coût amorti, avec un système de provisionnement reposant sur les pertes attendues, qui prend en compte, au nom du principe de prudence, la dégradation éventuelle de la qualité de crédit au cours du temps. »

« Dans un souci de transparence, supprimer le terme "*fair value*" du référentiel de valorisation comptable. Un actif financier peut avoir deux valeurs "*fair*", le prix de marché s'il est destiné à l'échange, une valeur d'usage (coût amorti associé à un provisionnement des pertes attendues par exemple) s'il est porté jusqu'à l'échéance.

Sur les positions valorisées au prix de marché, prévoir un changement exceptionnel de mode de valorisation lorsque les circonstances de marché l'exigent, afin d'extraire le *spread* de défiance des valorisations. Traiter de manière symétrique les crises financières et les "bulles" de crédit. La responsabilité de ce changement de méthode doit être assurée par un régulateur international.

Redéfinir la responsabilité des auditeurs dans le processus de validation des valorisations, dans le sens d'une plus grande clarté. Le développement du marché de gré à gré des produits structurés, depuis le début des années 2000, met en lumière la question du périmètre de responsabilité des CAC, auxquels on ne peut demander, sauf à envisager un renforcement considérable de leurs moyens, la validation de chaque valorisation, voire du portefeuille global.

La question du périmètre de responsabilité des commissaires aux comptes sur le niveau des valorisations ne doit pas cacher celle de la responsabilité des entités émettrices de produits structurés, voire celle des investisseurs.

Créer une Haute Autorité de valorisation, entité publique intervenant en appui éventuel des cabinets d'audit et lors des litiges de valorisation, de plus en plus nombreux. »

2. L'ANC développe la position suivante issue de l'entretien de M. Jérôme Haas, président de l'ANC (Autorité des normes comptables) publié dans la revue *Échanges*, novembre-décembre 2012.

Jérôme Haas, vous êtes Président de l'Autorité des normes comptables. Pouvez-vous nous indiquer à quoi sert l'ANC ?

Créée en 2010, l'Autorité des normes comptables est le normalisateur comptable français c'est-à-dire qu'elle est l'institution chargée d'édicter les règles techniques que doivent appliquer toutes les sociétés et tous les commerçants quand ils élaborent leurs comptes annuels. L'ANC prend des règlements homologués par les ministres compétents. Elle agit bien entendu dans le cadre des directives européennes.

La deuxième mission de l'ANC est de participer à l'adoption des normes internationales – IFRS – que les sociétés cotées en Europe doivent, depuis 2002, appliquer pour l'élaboration de leurs comptes consolidés. L'adoption de ces normes s'effectue une par une, à l'échelle européenne, mais fait l'objet de négociations en amont, auxquelles l'ANC participe très activement.

Enfin, l'ANC exerce une troisième mission : celle de jouer un rôle actif en matière de recherche. En effet, les normes comptables sont de plus en plus complexes et souvent inscrites dans le droit fil de théories diverses. Il est donc indispensable de participer au débat intellectuel dans lequel s'enracinent ensuite les choix fondamentaux de normalisation.

.../...

.../... **Vous indiquez que les normes internationales sont introduites dans plusieurs États. Comment se déroule cette intégration ?**

Je dois préciser. La différence essentielle est entre les comptes consolidés et les comptes sociaux. Pour les comptes consolidés, qui sont les comptes dits « économiques » que regardent les marchés financiers, les IFRS sont obligatoires en Union européenne, ainsi que dans quelques pays comme l'Afrique du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande et plus récemment le Brésil et la Corée. D'autres pays les appliquent à leur façon. Certains les adoptent avec des réserves très nombreuses comme en Inde, ou moins nombreuses, mais très substantielles comme au Canada. D'autres adaptent ces normes en édictant des règles d'application nationale, de façon formelle ou informelle, notamment parmi les récents adoptants. Tout l'enjeu est de conserver une unité dans ce patchwork. Par ailleurs, si les IFRS sont devenues la principale référence mondiale, elles ne sont pas appliquées par deux très grands pays : les États-Unis et le Japon.

Et qu'en est-il des comptes sociaux, c'est-à-dire des seuls comptes que produisent les PME qui n'ont pas de filiales, par exemple ?

Ces comptes servent essentiellement à des usages nationaux très nombreux, divers et très importants avec des conséquences juridiques fortes. Par exemple : le calcul des impôts, la distribution de dividendes, le calcul de la participation des salariés, les statistiques. Les pays comme la France ou l'Allemagne considèrent que les normes nationales constamment actualisées sont de loin les plus simples, les plus conformes aux besoins des PME. Cela va sans dire : elles ont été établies pour les besoins locaux et elles s'imposent comme les mieux adaptées aux besoins. Cela permet de surcroît la « connexion » entre les différentes réglementations, source de simplicité et de sécurité pour tous les acteurs : entreprises et partenaires.

Une deuxième catégorie de pays tente d'adapter, dans leur droit local, les IFRS. Mais en pratique certains de ces pays maintiennent leurs anciennes normes dans un 3^e jeu imposé aux entreprises (Brésil). Les autres font face à des problèmes pratiques considérables (Italie, Grèce, Corée), car les normes IFRS, très financières d'inspiration, conduisent à des résultats trop volatiles pour y ancrer des définitions et des effets juridiques.

Une troisième catégorie de pays, sans tradition de droit civil, n'applique ni leurs normes ni réellement les IFRS, qu'ils adaptent considérablement au prix de très longues négociations internes (Royaume-Uni).

D'autres pays enfin acceptent de séparer radicalement la comptabilité de toutes les autres branches du droit, imitant l'exemple américain, le plus souvent à partir d'une « table rase » juridique (c'est le cas de pays est-européens), et leur système est alors, contrairement à une opinion répandue, infiniment plus lourd, complexe et moins sûr.

Que dit le droit européen de cette situation ?

Le projet de révision des directives actuellement en cours de discussion ne tranche pas entre ces choix. Il laisse toutes les voies ouvertes. Il faudra y revenir.

À vous entendre, les différences entre les IFRS et les normes européennes nationales sont abyssales ? Pouvez-vous mieux les expliquer ?

Les concepts sous-jacents aux normes internationales sont d'emblée très profondément marqués. Ils s'inscrivent dans un cadre conceptuel qui revendique que les comptes servent essentiellement les investisseurs. Les normes IFRS sont enracinées dans une vision qui vise à produire des normes rejetant toute subjectivité des entreprises, considérées comme systématiquement enclines à tricher. Les IFRS privilégient des règles permettant de rapprocher les comptes le plus possible des valeurs de marché, supposées seules objectives. S'ensuit une vision de court terme, centrée sur une approche financière et contraire à la prise en compte des spécificités des lois ou pratiques dans l'économie réelle, surtout dans des PME. Non seulement cette approche n'a aucune pertinence pour les sociétés non cotées qui cherchent, dans leurs comptes, une compréhension de leur activité, mais elle est même peu pertinente pour les sociétés cotées. À tel point que celles-ci n'utilisent plus guère leurs comptes en IFRS pour communiquer aux marchés, alors que c'était pourtant le but des IFRS !

Il faut dire que le degré de complexité, la quantité de jargon et le niveau d'abstraction introduits depuis quelques années dans ces normes les rendent réellement très incompréhensibles, sauf à une minorité de techniciens pour qui il faut avoir une grande admiration.

.../...

.../... Ce que je vous dis là, je ne l'invente pas. C'est exactement ce que des grands patrons français de sociétés de toutes tailles et secteurs ont dit à l'IASB lors d'une journée organisée à Paris il y a près d'un an. La route est longue, mais cette vision est unanime en France et de plus en plus rares sont ceux qui pensent profiter d'une façon ou d'une autre de tant de complexité.

Cette perception est aussi très largement partagée, avec des variations dues à l'histoire économique de chaque pays, dans de nombreux autres pays. Vous savez, si les IFRS ne sont pas adoptées dans certains grands pays, il doit y avoir des raisons. Or, ce sont nos normes en Europe et nous devons à la fois les améliorer et les promouvoir. Voilà notre feuille de route. Il suffirait de quelques changements pour revenir à plus de réalisme dans les normes, les dirigeants de l'IASB commencent à en être conscients. S'ils ne l'étaient pas, il faudrait en tirer d'autres conclusions.

Et en France ? Quelles sont les entreprises qui appliquent les normes IFRS ?

L'application des IFRS n'est obligatoire en Europe que pour les sociétés cotées qui présentent des comptes consolidés. La France a ouvert aux sociétés non cotées la possibilité de choisir les IFRS pour leurs comptes consolidés. De nombreux cas peuvent le justifier, même si l'expérience que j'ai décrite plus haut a conduit relativement peu de sociétés à faire ce choix.

En pratique, lorsque vous êtes une société qui n'est pas soumise à l'obligation de recourir aux IFRS mais que vous projetez d'entrer en Bourse par exemple, il peut être recommandé de choisir les IFRS par anticipation, car l'application de ces normes complexes ne va pas de soi et nécessite du temps. Il peut en aller de même lorsque tous vos actionnaires, clients ou fournisseurs utilisent eux-mêmes ces normes.

Il y a donc deux référentiels comptables applicables en France ?

Comme je l'évoquais en commençant, nos normes nationales s'appliquent en France à 100 % des entités soumises à l'obligation d'établir des comptes sociaux et à la grande majorité de celles qui publient des comptes consolidés.

Il faut donc resituer chacun des corps de normes à leur juste place et les faire coexister « pacifiquement » avec leur utilité respective : d'une part les normes nationales directement issues du cadre européen, et d'autre part les normes internationales. Cela suppose que chacun de ces référentiels soit bien centré sur ses avantages comparatifs et que l'équilibre ainsi atteint soit maintenu.

Notre métier, à l'ANC, est de veiller scrupuleusement à naviguer entre ces deux corps de règles, à assurer à la fois leurs différences, pour toutes les raisons que j'ai expliquées, mais aussi leur cohérence pour créer une continuité et éviter de trop grandes ruptures entre les systèmes lorsque cela n'est pas justifié. C'est notre travail quotidien, dans l'intérêt général.

Quid des normes IFRS-PME ? Ne représentent-elles pas l'équilibre que vous appelez de vos vœux ?

Le référentiel IFRS-PME ne constitue pas ce point d'équilibre. Il n'a pas été élaboré à partir des besoins spécifiques des PME mais à partir du référentiel IFRS d'origine, qu'il décline avec quelques différences, sans aucune logique ni continuité ou stabilité. Ce référentiel recèle donc les mêmes défauts, plus accentués encore du fait qu'il s'applique à des entreprises qui ne se financent pas sur les marchés. Au fond, c'est une formidable incohérence : comment avoir l'idée d'appliquer des normes conçues expressément pour les marchés financiers, à des sociétés qui n'ont aucun rapport avec les marchés financiers ? Alors que le G20 souhaite faire évoluer les normes comptables et corriger certains de leurs défauts pour les plus grandes entreprises et que celles-ci les jugent trop complexes, est-il sensé de les proposer aux PME qui n'ont qu'un ou deux professionnels pour les comprendre ?

Il faut aussi le dire : le normalisateur international, l'IASB, qui produit les normes IFRS, est un organisme privé ; les objectifs de parts de marché, tant dans un but commercial (il vend l'accès à ses documents) que d'influence, sont au cœur de sa stratégie.

Pourtant, il existe de réels besoins des PME en matière comptable. Elles ne cessent de les évoquer, mais on ne les écoute pas. Avec les sociétés cotées représentées par Middlednext, avec tous les acteurs de la place, dès 2010, j'ai proposé 11 mesures de simplification des annexes, qui sont la principale source de lourdeur identifiée par les PME elles-mêmes. Nous avons présenté ces propositions partout, reçu de nombreux soutiens, mais rien ne se passe encore. Pourquoi ? Parce que la propagation des IFRS est la solution de facilité. Nos propositions visaient à les adapter de façon contrôlée. Maintenant, ce sont aux IFRS elles-mêmes que les sociétés s'attaquent. Et sans doute en ira-t-il de même tôt ou tard, probablement trop tard, dans les pays les plus pauvres de la planète, à qui, dans la même stratégie que je viens de décrire, l'on propose aussi les IFRS, alors qu'ils n'ont pas une seule société cotée sur leur territoire.

.../...

.../... **La France a pourtant introduit dans le PCG certains principes ou définitions des IFRS ?**

Oui, la France comme d'autres pays ont importé il y a quelques années quelques éléments des normes internationales dans leur corpus de normes locales. La France comme l'Allemagne ont été pionnières en ce domaine ; d'autres pays, comme l'Espagne ont suivi plus récemment. Mais dans le détail des textes, tous souhaitent désormais en rester là. On peut le comprendre : il n'est pas question de substituer au système national actuel, stable et sûr, un système international importé dont les fondements n'ont pas été réellement discutés, qui est en perpétuel changement, alors même que nous n'avons pas encore vraiment réglé les problèmes comptables révélés par la crise.

Au fond, permettez-moi de résumer les choses ainsi : nous avons tout fait dans les normes nationales pour établir un pont solide entre les normes locales et internationales ; c'est maintenant à l'IASB de faire sa part du chemin, qu'elle n'a pas encore entamé, pour éliminer de ses normes tout ce qui est excessivement complexe, abstrait et contre-intuitif. Regardez les résultats de la dernière enquête de Price Waterhouse Coopers en Europe : la demande en ce sens est massive, même si elle est souvent exprimée de façon anonyme plutôt qu'à découvert, par peur de « fâcher » l'IASB. Vous le comprenez : nous sommes dans une période de transition. Comme nous ne pouvons être certains du temps qu'elle durera, nous garantissons, dans une situation imparfaite, le meilleur équilibre possible, dans l'intérêt de tous.

Quelles sont ces « imperfections » que vous dénoncez ?

D'abord, la quête de la « vraie valeur », dont j'ai déjà parlé. J'ai déjà dit que le caractère théorique des normes avait conduit à les rendre contre-intuitives. De façon générale, la part des estimations a atteint un pourcentage beaucoup trop élevé : plus de la moitié des éléments des comptes. Les résultats, tels qu'ils ressortent des normes, ne sont pas compris, ni par les dirigeants, ni par les salariés, ni par les actionnaires. On demande beaucoup trop à la comptabilité. On attend d'elle à la fois qu'elle scelle le passé en exposant la situation présente, mais aussi qu'elle prédise l'avenir !

À cette vision, j'oppose l'idée inverse : la comptabilité a pour fonction de livrer des chiffres sûrs, crédibles. La comptabilité doit « rendre compte » des opérations réalisées et non prêter main-forte à la finance en engageant des paris sur l'avenir qui ne disent rien de la performance des dirigeants et noient au contraire les informations utiles. La Banque d'Angleterre, tout récemment, ne disait pas autre chose, dans un pays où le coût de sauvetage de banques imprudentes est un poids massif sur les citoyens. spécificité des produits financiers complexes et les risques différents qu'ils faisaient courir à tous ceux qui en avaient acheté, les comptes n'ont plus rien fait d'autre que de refléter servilement les errements du marché. La constitution d'une bulle financière n'a donc pu être repérée, alors que les comptes auraient dû permettre de la lire. Dans les situations de krach, le même phénomène se produit. Et que dire de l'objectivité des marchés compte tenu de tout ce que nous savons aujourd'hui sur leur mode de fonctionnement à travers des révélations dont le débat sur le LIBOR est un épisode. La valeur de marché n'a de sens que pour les activités de marché, c'est aussi simple que cela. Vous le comprenez, la comptabilité internationale, qui se veut indépendante, est en réalité – peut-être à son corps défendant – un des principaux instruments de la finance de l'excès, dénoncée par le G20, qui a conduit à la crise.

Comment précisément faire en sorte que l'IASB édicte des normes à même de mieux prendre en compte les besoins dont vous parliez ?

Pour ce faire, l'ANC préconise plusieurs orientations. Actuellement elle propose la mise en place chez le normalisateur international de procédures mieux adaptées à l'édiction de la norme globale. Cela signifie que les normes comptables ne doivent pas être fondées sur des concepts mais au contraire permettre de refléter le « modèle économique » d'une entreprise. Pour ce faire, le normalisateur doit partir d'emblée des besoins de ces entreprises. Il faut donc partir de l'analyse de la pratique et si un besoin émerge, élaborer un projet de norme dans un processus auquel toutes les parties sont associées en vue d'une décision d'intérêt général.

Comment cette approche « bottom up » peut-elle réellement infléchir la façon d'élaborer les normes internationales au niveau de l'IASB ?

Il faut en premier lieu souligner que nous devons inventer un processus entièrement nouveau : jamais l'élaboration du droit européen n'a été confiée à un organisme privé non européen ! Au surplus, l'IASB fonctionne de façon opposée à la nôtre : elle écrit intégralement une norme, puis elle la met en consultation. Si des ajustements suffisent, tout va bien. Si ce n'est pas le cas, le

.../...

.../... processus dure des années et souvent, comme c'est le cas en ce moment, se bloque. Donc vous avez parfaitement raison, il faut faire évoluer ces méthodes. Comme je le disais, il faut d'abord renoncer aux normes conceptuelles ou idéologiques – opposer la valeur de marché aux entreprises « tricheuses » – privilégier l'élaboration de normes « bottom up » pour s'ancrer dans la réalité économique des utilisateurs.

Plus profondément, il s'agit de trouver un juste équilibre entre le local et le global. La question cardinale qu'il faut résoudre est celle de la production d'une norme mondiale qui s'applique dans des environnements juridiques et économiques différents. Il est parfaitement possible d'y parvenir de façon harmonieuse et de réaliser le souhait du G20 d'une norme mondiale unique. En revanche, si l'on veut imposer une norme unique partout, cela ne marche pas. Les États-Unis et le Japon officiellement, et beaucoup d'autres pays, à leur façon, ne l'accepteront pas et ils auront sans doute leurs raisons. Je suis persuadé que le secret de la réussite de cette entreprise est le développement d'une intense coopération entre les normalisateurs comptables nationaux et l'IASB. En effet, les normalisateurs nationaux sont incontestablement les mieux placés pour jouer ce rôle de relais qui manque aujourd'hui et pour assurer ensuite la meilleure manière de mettre en œuvre la norme ainsi édictée dans leur environnement économique respectif.

Et comment procéder concrètement ?

L'ANC travaille actuellement avec l'ensemble de ses homologues pour constituer un véritable réseau. Les conséquences pratiques à en tirer sont en cours de débat et l'ANC est fière d'avoir posé le problème de façon très explicite et obtenu que le rôle éminent et croissant des normalisateurs nationaux pour garantir la qualité des normes soit pleinement reconnu, notamment, par les Trustees de la Fondation IFRS.

Quels sont les grands sujets d'actualité en matière de normalisation comptable sur lesquels vous travaillez actuellement ?

Plusieurs projets font toujours l'objet d'après discussions actuellement, et pour certains d'entre eux depuis beaucoup trop d'années. L'ANC dans sa réponse à l'IASB sur son agenda, se positionne et argumente sur les différents projets en cours. Ainsi, le projet de norme sur les assurances risque de transformer un secteur qui a traversé toutes les crises sans accident majeur et de le faire entrer directement dans la sphère de la finance à risque. Le projet, s'il aboutissait, donnerait une vision excessivement de court terme d'un segment de l'économie qui, par définition, s'inscrit dans le plus long terme. Par ailleurs, les modifications de la comptabilisation des contrats de location et du chiffre d'affaires ne répondent pas à des besoins et ces projets devraient être abandonnés ; il n'y a pas d'enjeux majeurs ni dans la perspective de la stabilité financière, ni en termes de risques majeurs, ou encore en termes de transparence. La comptabilisation des instruments financiers doit être améliorée de manière significative, en reconnaissant tous les cas où la valeur de marché n'est pas pertinente, pour des raisons objectives. D'autres sujets sont à venir et sont inscrits dans le programme de travail de l'IASB. L'ANC souhaite être une force de proposition et faire part de ses réflexions. Elle travaille quotidiennement en réseau avec ses homologues mais écoute également toutes les parties prenantes. Sur ces sujets, elle formule des propositions.

Sur les quotas de CO₂, l'ANC en association étroite avec les entreprises, est parvenue à identifier deux schémas de comptabilisation en fonction du business model de l'entreprise. Elle souhaite diffuser ce schéma consensuel en France afin qu'il soit utilisé au niveau international.

Sur le projet « Disclosure framework », la volonté de l'ANC et de ses homologues est de proposer des principes clés pour l'établissement des annexes aux comptes devenues si lourdes et diluées que les lecteurs des comptes ne peuvent plus retrouver l'information dont ils ont besoin. Ces annexes ont donc perdu leur utilité première d'explications et de commentaires de l'information chiffrée.

Sur le « reporting » non financier, l'ANC fait des propositions pour harmoniser les pratiques aujourd'hui très disparates qui nuisent à la qualité de l'information délivrée. Si la volonté d'introduire dans les comptes des informations sur tous les phénomènes économiques susceptibles de concourir à la performance des entreprises est légitime, il faut s'interroger sur la place qu'il convient de leur réserver.

Vous le voyez, l'ANC s'engage pour améliorer les normes comptables internationales et faire que la norme comptable unique, que tous appellent de leurs vœux, devienne crédible. C'est une affaire collective qui ne peut pas être monopolisée.

CHAPITRE 3. ÉVALUATION DE LA JUSTE VALEUR (IFRS 13)

RÉSUMÉ

IFRS 13 définit ce qu'est la juste valeur.

La juste valeur d'un actif non financier se détermine par rapport à l'usage optimal qu'en ferait un intervenant de marché.

IFRS 13 définit une méthode pour déterminer la juste valeur qui répertorie les différentes étapes à effectuer et hiérarchise les différents niveaux des données utilisées.

Le point de vue d'un intervenant de marché est privilégié au détriment de celui du détenteur de l'actif.

SECTION 1. DATE D'APPLICATION

La date d'application fixée par l'IASB concerne les périodes annuelles débutant le 1^{er} janvier 2013 ou après ; une application anticipée étant autorisée. La norme IFRS 13 a été homologuée le 11 décembre 2012, parue au journal officiel de l'UE du 29 décembre 2012.

SECTION 2. CHAMP D'APPLICATION

IFRS 13 s'applique aux IFRS qui exigent ou permettent des évaluations à la juste valeur ou la communication d'informations sur la juste valeur, sauf pour :

- Les transactions dont le paiement est fondé sur les actions (IFRS 2).
- Les transactions de location selon IAS 17 « Contrats de location ».
- Les évaluations qui ont des similitudes avec la juste valeur mais ne sont pas des justes valeurs, telles que la valeur nette de réalisation utilisée dans IAS 2 « Stocks » ou valeur d'utilité utilisée dans IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

Les informations à fournir développées dans IFRS 13 ne sont pas exigées pour les éléments suivants :

- Les actifs du régime évalués à la juste valeur selon IAS 19 « Avantages du personnel ».
- Les participations dans un régime de retraite évaluées à la juste valeur selon IAS 26 « Comptabilité et rapports financiers des régimes de retraite ».
- Les actifs pour lesquels la valeur recouvrable est la juste valeur diminuée des coûts de la vente selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

Les principes d'évaluation de la juste valeur décrits dans IFRS 13 s'appliquent à la fois aux évaluations initiales et aux évaluations subséquentes à la juste valeur.

I. DÉFINITION DE LA JUSTE VALEUR

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour vendre un actif ou payé pour transférer un passif lors d'une transaction ordonnée entre des intervenants du marché à la date d'évaluation.

La norme décrit l'approche globale de l'évaluation de la juste valeur. L'entité doit déterminer l'ensemble des éléments suivants :

- L'actif spécifique ou le passif faisant l'objet de l'évaluation (conformément à son unité de compte).
- Pour un actif non financier, le postulat d'évaluation approprié (conformément à son utilisation optimale).
- Le marché principal (ou le plus avantageux) pour l'actif ou le passif.

- La ou les technique(s) d'évaluation appropriées, compte tenu de la disponibilité des données avec lesquelles seront élaborées les données d'entrée qui représentent les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, ainsi que du niveau où seraient classées ces données d'entrée dans la hiérarchie des justes valeurs.

A. L'ACTIF OU LE PASSIF

L'évaluation de la juste valeur porte sur un actif ou un passif déterminé. En conséquence, lors de l'évaluation de la juste valeur, une entité doit tenir compte des caractéristiques de l'actif ou du passif lorsque les intervenants du marché en tiendraient compte pour déterminer le prix de l'actif ou du passif à la date d'évaluation. Elles comprennent, par exemple :

- l'état de l'actif et l'endroit où il se trouve ;
- les restrictions, le cas échéant, sur la vente ou l'utilisation de l'actif.

1. La transaction

Une évaluation de la juste valeur implique que la transaction de vente de l'actif ou du transfert du passif a lieu soit sur le marché principal, c'est-à-dire le marché sur lequel on observe le volume et le niveau d'activité les plus élevés pour l'actif ou le passif ou, en l'absence de marché principal, le marché le plus avantageux pour l'actif ou le passif, c'est-à-dire le marché qui maximise le montant qui serait reçu pour vendre l'actif ou qui minimise le montant qui serait payé pour transférer le passif.

2. Les intervenants du marché

L'entité doit utiliser les hypothèses que des intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, considérant que les participants du marché agissent dans leur meilleur intérêt économique.

3. Le prix

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif dans une transaction ordonnée sur le marché principal (ou le plus avantageux) à la date d'évaluation selon les conditions courantes du marché (c'est-à-dire un prix de sortie), que ce prix soit directement observable ou estimé en utilisant une autre technique d'évaluation.

B. APPLICATION AUX ACTIFS NON-FINANCIERS : UTILISATION OPTIMALE

L'évaluation de la juste valeur d'un actif non-financier tient compte de la capacité d'un intervenant du marché de générer un avantage économique en utilisant l'actif de façon optimale ou en le vendant à un autre intervenant du marché qui en fera une utilisation optimale. L'utilisation optimale prend en compte l'utilisation de l'actif qui est physiquement possible, légalement admissible et financièrement réalisable.

C. APPLICATION AUX PASSIFS ET AUX INSTRUMENTS DE CAPITAUX PROPRES DE L'ENTITÉ

Une évaluation de la juste valeur présume qu'un passif financier ou non-financier ou un instrument de capitaux propres de l'entité est transféré à un intervenant du marché à la date d'évaluation. Le transfert d'un passif ou d'un instrument de capitaux propres suppose ce qui suit :

- Un passif demeurerait en suspens et l'intervenant du marché bénéficiaire serait obligé de l'honorer. Le passif ne serait pas réglé avec l'autre partie ou autrement éteint à la date d'évaluation.
- Un instrument de capitaux propres de l'entité demeurerait en suspens et l'intervenant du marché bénéficiaire prendrait les droits et responsabilités associés avec l'instrument. L'instrument ne serait pas annulé ou autrement éteint à la date d'évaluation.

II. TECHNIQUES D'ÉVALUATION

L'entité doit utiliser des techniques d'évaluation qui sont appropriées aux circonstances et pour lesquelles il existe des données d'entrée suffisantes pour évaluer la juste valeur, maximisant l'utilisation de données d'entrée observables qui sont pertinentes et minimisant l'utilisation de données d'entrée non observables. Lorsque l'actif fait l'objet de transactions observables sur un marché, la détermination de la juste valeur est simple. Dans l'hypothèse inverse, il convient de recourir à une autre méthode de valorisation, étant précisé que l'évaluation doit, autant se faire se peut, utiliser des données observables. L'objectif est de s'approcher le plus possible d'une valeur de marché. La norme IFRS 13 présente trois méthodes :

- **L'approche « marché »** : l'entité utilise les prix découlant de transactions portant sur des actifs (ou passifs) identiques ou similaires. La méthode des multiples issue d'entreprises comparables fait également partie de cette famille d'évaluation.
- **L'approche « revenu »** : l'entité utilise les flux futurs pour déterminer la valeur actualisée de l'élément.
- **L'approche « coût »** : il s'agit en pratique de la valeur de remplacement.

III. HIÉRARCHIE DES JUSTES VALEURS

IFRS 13 impose une hiérarchie stricte quant aux données utilisées pour calculer la juste valeur ; cette hiérarchie privilégie les données issues du niveau 1, c'est-à-dire les cours observables sur des marchés actifs. Signalons que cette hiérarchie concerne les données de base utilisées lors de l'évaluation et non la technique d'évaluation elle-même.

A. DONNÉES D'ENTRÉE DE NIVEAU 1

Les données d'entrée de niveau 1 s'entendent des prix cotés (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques auxquels l'entité peut avoir accès à la date d'évaluation. Un prix coté dans un marché actif fournit la preuve la plus fiable de la juste valeur et doit être utilisé sans ajustement pour évaluer la juste valeur lorsque disponible.

B. DONNÉES D'ENTRÉE DE NIVEAU 2

Les données d'entrée de niveau 2 sont des données d'entrée, autres que les prix cotés inclus dans les données d'entrée de niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, soit directement, soit indirectement.

Si l'actif ou le passif a une échéance spécifiée (contractuelle), une donnée d'entrée de niveau 2 doit être observable pour la quasi-totalité de la durée de l'actif ou du passif. Les données d'entrée de niveau 2 comprennent :

- les prix cotés sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs similaires ;
- les prix cotés sur des marchés qui ne sont pas actifs pour des actifs ou des passifs identiques ;
- les données d'entrée autres que les prix cotés qui sont observables pour l'actif ou le passif, par exemple, les taux d'intérêt et les courbes de taux observables aux intervalles usuels, les volatilités implicites, les différentiels de taux.

Les ajustements apportés aux données d'entrée de niveau 2 varient selon des facteurs spécifiques à l'actif ou au passif. Ces facteurs incluent : l'état de l'actif ou l'endroit où il se trouve, la mesure dans laquelle les données d'entrée ont trait à des éléments comparables à l'actif ou au passif, ainsi que le volume et le niveau d'activité sur les marchés où ces données d'entrée sont observées.

Un ajustement qui est significatif pour la juste valeur dans son ensemble peut donner lieu à une évaluation de la juste valeur classée au niveau 3 de la hiérarchie de la juste valeur si l'ajustement utilise des données d'entrée importantes non observables.

C. DONNÉES D'ENTRÉE DE NIVEAU 3

Les données d'entrée de niveau 3 sont les données d'entrée concernant l'actif ou le passif qui sont fondées sur des données non observables. Ces données d'entrée non observables doivent être utilisées pour évaluer la juste valeur dans la mesure où il n'y a pas de données d'entrée observables disponibles, ce qui rend possible l'évaluation dans les cas où il n'y a pas, ou presque pas, d'activité sur les marchés pour l'actif ou le passif à la date d'évaluation. Cependant, l'objectif de l'évaluation de la juste valeur demeure le même, à savoir l'estimation d'un prix de sortie du point de vue d'un intervenant du marché qui détient l'actif ou qui doit le passif. Ainsi, les données d'entrée non observables doivent refléter les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, y compris les hypothèses concernant le risque.

SECTION 3. INFORMATIONS À FOURNIR

Il s'agit principalement d'informations relatives :

- aux techniques d'évaluation ;
- aux données utilisées à chaque niveau de la hiérarchie ;
- aux incidences de l'utilisation de données non observables sur le résultat.

Pour les évaluations récurrentes de la juste valeur utilisant de manière significative des données d'entrée non observables (niveau 3), l'impact des évaluations sur les pertes et profits ou autres éléments du résultat global de la période.

Synthèse

Les trois approches	<ul style="list-style-type: none"> • « Marché » : l'entité utilise les prix découlant de transactions portant sur des actifs (ou passifs) identiques ou similaires. • « Revenu » : l'entité utilise les flux futurs pour déterminer la valeur actualisée de l'élément. • « Coût » : c'est souvent la valeur de remplacement.
Hiérarchie des trois niveaux	<p><i>Niveau 1</i> : Les données sont totalement observables (par exemple, cours non ajusté sur un marché actif pour des actifs identiques).</p> <p><i>Niveau 2</i> : Données autres que celles du niveau 1, observables directement ou indirectement (il peut s'agir de cours sur des marchés actifs mais pour des actifs similaires, ou de cours pour des actifs identiques mais sur des marchés non actifs).</p> <p><i>Niveau 3</i> : Données non observables. Ces données sont généralement internes à l'entité ; elles doivent néanmoins prendre en compte les hypothèses qu'utiliserait un intervenant de marché pour valoriser l'actif ou le passif. À titre d'exemple, une projection de flux de trésorerie futurs, élaborée par l'entité pour valoriser une UGT, relève de cette catégorie.</p>

CHAPITRE 4. RÉVISIONS EN LIEN AVEC LES TITRES 1 ET 2 DE LA SÉRIE 1

SECTION 1. LES NORMES INTERNATIONALES : UNE APPROCHE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

L'influence des normes internationales Les différentes valorisations comptables Les référentiels comptables internationaux	Objectifs : Comprendre les choix référentiels et leurs enjeux. Développer une réflexion sur la valeur : Évalue-t-on à la valeur comptable, à la valeur de marché, à la juste valeur ?
--	--

RÉSUMÉ

Plusieurs valorisations coexistent dans un système comptable, il est important de savoir pour qui est faite la comptabilité et par qui. Un système comptable n'est pas neutre. Les valorisations peuvent être, entre autres, le coût historique, la valeur de marché, les flux de trésorerie actualisés futurs.

Il existe deux référentiels internationaux : le référentiel international IAS/IFRS, et le référentiel américain US GAAP (les sociétés étrangères cotées aux USA doivent respecter les US GAAP). Ces deux référentiels tentent de converger. Ils ont une approche économique et privilégient une partie prenante : les investisseurs.

Le PCG a adopté une approche patrimoniale et juridique mais la nécessité d'harmoniser les systèmes comptables l'oblige à évoluer vers une approche plus économique.

SECTION 2. LE CADRE CONCEPTUEL ET LA PRÉSENTATION DES ÉTATS FINANCIERS (LES NORMES IAS 1 ET IAS 7)

Le cadre conceptuel
La présentation des états financiers
(les normes IAS 1 et IAS 7)

Objectifs :

Comprendre et connaître le cadre conceptuel de l'IASB.
Comprendre et connaître les états financiers.

Le cadre conceptuel et la présentation des états financiers sont nécessaires pour comprendre les concepts et principes utilisés (définition des termes actif, passif...) et les modèles comptables employés (les tableaux, bilan...).

SECTION 3. EXERCICES AUTOCORRIGÉS

Exercice 1 : Cadre conceptuel

ÉNONCÉ**TRAVAIL À FAIRE**

1. Qu'est-ce que le cadre conceptuel ?
2. Quel est le contenu du cadre conceptuel ?
3. Quels sont les objectifs ?
4. À qui s'adresse l'information financière ?
5. Existe-t-il un cadre conceptuel dans le PCG ?

CORRIGÉ

1. Qu'est ce que le cadre conceptuel ?

Le cadre conceptuel de l'IASB approuvé en avril 1989 (*conceptual framework*) est un système cohérent d'objectifs et de principes fondamentaux liés entre eux, qui a pour objet de donner une représentation utile de l'entreprise. Par ailleurs, en avril 2004, le *Financial Accounting Standards Board* (FASB) et l'IASB se sont réunis pour examiner leurs plans d'actions communs et ont décidé, en octobre 2004, d'y ajouter le projet de développer un cadre conceptuel commun construit à partir des deux cadres existants. Le cadre conceptuel fait actuellement l'objet d'un réexamen par ce dernier. Le 28 septembre 2010, l'IASB et le FASB ont achevé la première étape de leur projet de cadre conceptuel.

2. Quel est le contenu du cadre conceptuel ?

Le cadre conceptuel de l'IASB :

- indique à qui s'adresse les états financiers et précise leur contenu ;
- précise quels sont leurs objectifs ;
- donne la liste des principes comptables à respecter ;
- donne des définitions ;
- fixe des règles de comptabilisation ;
- fixe des règles d'évaluation ;
- traite du concept de capital et de maintien du capital.

3. Quels sont les objectifs du cadre conceptuel ?

Les objectifs de ce cadre sont notamment :

- d'aider l'IASB à développer les futures normes comptables internationales et à réviser celles qui existent déjà ;
- d'aider les préparateurs des états financiers à appliquer les IAS et IFRS et à traiter de sujets qui doivent encore faire l'objet d'une norme ;
- d'aider les auditeurs à se faire une opinion sur la conformité des états financiers avec les normes comptables internationales ;
- d'aider les utilisateurs des états financiers à interpréter l'information contenue dans les états financiers préparés en conformité avec les normes comptables internationales.

4. À qui s'adresse l'information financière ?

Les utilisateurs des états financiers comprennent les investisseurs actuels et potentiels, les membres du personnel, les prêteurs, les fournisseurs et autres créanciers, les clients, les États et leurs organismes publics et le public. Ils utilisent les états financiers afin de satisfaire certains de leurs besoins différents d'informations. Comme les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entreprise, la fourniture d'états financiers qui répondent à leurs besoins répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs susceptibles d'être satisfaits par des états financiers. C'est d'abord sur la direction de l'entreprise que repose la responsabilité de la préparation et de la présentation des états financiers.

REMARQUE

Nouveauté en cours (pas votée) :

L'IASB et le FASB achèvent la première étape de leur projet de cadre conceptuel :

L'*International Accounting Standards Board* (IASB) et le *Financial Accounting Standards Board* (FASB) ont achevé et publié, le 28 septembre 2010, la première partie de leur projet commun d'amélioration d'un cadre conceptuel pour les IFRS et les US GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles* ou principes comptables généralement acceptés aux États-Unis). Cette publication inclut deux nouveaux chapitres qui portent sur :

- l'objectif de l'information financière à caractère général, qui constitue les fondations du cadre conceptuel ;
- les caractéristiques qualitatives d'une information financière utile, c'est-à-dire les qualités que l'information financière doit posséder.

5. Existe-t-il un cadre conceptuel en PCG ?

Il n'en existe pas.

Le PCG décrit des plans de comptes et des modèles de présentation des états financiers. Ceux-ci n'existent pas dans le cadre conceptuel.

Exercice 2 : États financiers IAS 1**ÉNONCÉ**

L'entreprise Boisé est établie dans le Sud de la France et a été fondée le 01/01/2004. Elle fabrique et commercialise des meubles. Elle vend aussi des planches de bois qu'elle ne découpe pas mais achète et revend en l'état.

Compte de résultat individuel de l'année 2010 (en k€)

Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achats de marchandises	500	Ventes de marchandises	2 000
Var. du stock de marchandises	- 20	Ventes de produits finis	14 000
Achats de matières premières	1 800	Production stockée	- 100
Var. du stock de matières premières	200		
Autres achats et charges externes ⁽¹⁾	1 000		
Charges de personnel ⁽²⁾	4 000		
DAP – charges d'exploitation ⁽³⁾	1 100		
Charges financières	110		
Intérêts	2		
Charges exceptionnelles			
Sur opération de gestion			
Total des charges	8 692	Total des produits	15 900
Bénéfice	7 208		
Total	15 900	Total	15 900

(1) 800 concernent la production, 150 la commercialisation et 50 les frais administratifs.

(2) 3 000 pour le personnel productif, 600 pour le personnel commercial et 400 pour le personnel administratif.

(3) 770 pour l'amortissement des installations productives, 220 pour l'amortissement des locaux commerciaux et 110 pour l'amortissement des locaux administratifs.

TRAVAIL À FAIRE

1. Calculer la marge commerciale, la production de l'exercice, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation.
2. En prévision des travaux de consolidation, Boisé souhaite présenter ses comptes selon le règlement 99.09 pour les comptes consolidés. Elle opte pour le classement par destination (fonction) afin de se rapprocher du modèle de l'IASB. Procéder aux modifications.
3. Le comptable de Boisé se demande encore à quoi ressemblerait le compte de résultat si l'entreprise décidait d'appliquer les normes IAS 1. Établir le compte de résultat selon le modèle proposé par l'IAS 1. Est-il possible de calculer les soldes intermédiaires de gestion ?
4. Que comprennent les états financiers définis dans la norme IAS 1 ?

CORRIGÉ**1. Soldes intermédiaires de gestion**

Marge commerciale = $2\,000 - (500 - 20) = 1\,520$

Production de l'exercice = $14\,000 - 100 = 13\,900$

VA = $1\,520 + 13\,900 - ((1\,800 + 200) + 1\,000) = 12\,420$

EBE = $12\,420 - 4\,000 - 1\,100 = 7\,320$

2. Passage d'un compte de résultat individuel PCG classé par nature à un compte de résultat classé par fonction

Coût d'achat des marchandises vendues

= Achats de marchandises + variations des stocks de marchandises

= $500 - 20 = 480$

Coût d'achat des matières premières consommées en 2004 (CAMP)

= $1\,800 + 200 = 2\,000$

Coût de production des produits fabriqués en 2010

= CAMP + AACE productifs + personnel productif + dotations aux amortissements (DA) des installations productives

= 480 + 2 000 + 800 + 3 000 + 770 = 7 050

Coûts de production des produits vendus

= Coût de production – Production stockée

= 7 050 – (– 100) = 7 150

Coûts commerciaux

= AACE commerciaux + Personnel commercial + DA des immobilisations commerciales

= 150 + 600 + 220 = 970

Coûts administratifs

= AACE administratifs + Personnel administratif + DA des immobilisations administratives

= 50 + 400 + 110 = 560

Compte de résultat classé par fonction

Chiffre d'affaires	16 000
– Coût des ventes	7 150
= Marge provenant du CA	8 850
– Charges commerciales	970
– Charges administratives	560
= Résultat d'exploitation	7 320
Produits financiers	
– Charges financières	110
= Résultat financier	– 110
Résultat courant avant impôt	7 210
Produits et charges exceptionnels	– 2
= Résultat	7 208

3. Présentation selon la norme IAS 1

Compte de résultat selon IAS 1

Chiffre d'affaires (Revenue)	16 000
– Coût des ventes (Cost of sales)	– 7 150
= Marge brute (Gross profit)	8 850
– Coûts commerciaux (Distribution costs)	– 970
– Charges administratives (Administrative expenses)	– 560
– Autres charges (Other expenses)	– 112
Résultat (Profit)	7 208

4. Définition des états financiers selon la norme IAS 1

Un jeu complet d'états financiers comprend :

- un état de situation financière à la fin de la période ;
- un état du résultat global de la période ;
- un état des variations de capitaux propres de la période ;
- un tableau de flux de trésorerie de la période ;
- des notes, contenant un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives ;
- un état de situation financière au début de la première période de comparaison lorsque l'entité applique une méthode comptable à titre rétroactif ou effectue un retraitement rétroactif des éléments de ses états financiers, ou lorsqu'elle procède à un reclassement des éléments dans ses états financiers.

Les états financiers doivent présenter **une image fidèle** de la situation financière, de la performance financière et des flux de trésorerie de l'entité. La présentation d'une image fidèle nécessite une représentation fidèle des effets des transactions, autres événements et conditions selon les définitions et les critères de comptabilisation des actifs, des passifs, des produits et des charges exposés **dans le cadre conceptuel**.

IAS 1 précise notamment que l'entité :

- doit préparer les états financiers sur **une base de continuité d'exploitation**, sauf si la direction a l'intention ou n'a pas d'autre solution réaliste, que de liquider l'entité ou de cesser son activité ;
- doit établir ses états financiers selon la méthode **de la comptabilité d'engagement**, sauf pour les informations relatives aux flux de trésorerie ;
- doit présenter séparément chaque **catégorie significative** d'éléments similaires. L'entité doit présenter séparément les éléments de nature ou de fonction dissemblables, sauf s'ils sont non significatifs ;
- **ne doit pas compenser** les actifs et les passifs ou les produits et les charges, sauf si cette compensation est imposée ou autorisée par une IFRS ;
- doit présenter **un jeu complet** d'états financiers au minimum une fois par an ;
- doit présenter, sauf autorisation ou disposition contraire des IFRS, des informations comparatives au titre de la période précédente pour tous les montants figurant dans les états financiers de la période ;
- doit conserver la présentation et le classement des postes dans les états financiers d'une période à l'autre.

Exercice 3 : Actif et passif

ÉNONCÉ

TRAVAIL À FAIRE

1. Quelle est la définition d'un actif ?
2. Quelle est la définition d'un passif ?

Le 01/01/2008, la société Edito SA vend des marchandises de reproduction graphique à son client allemand Graphik AG, aux conditions de règlement suivantes : 200 000 € lors de la vente initiale, 300 000 € dans douze mois et 500 000 € dans deux ans. Le taux sur les marchés financiers pour un crédit aux mêmes conditions est d'environ 7 %.

3. Qu'est-ce qu'un produit ?
4. Quelles sont les écritures au moment de la vente ?
5. Quelles sont les écritures à la fin de l'exercice 2008 ?
6. Quelles sont les écritures au moment de versement ?

CORRIGÉ

1. Quelle est la définition d'un actif ?

Un actif est une ressource contrôlée par l'entreprise du fait d'événements passés et dont des avantages économiques futurs sont attendus par l'entreprise. L'avantage économique futur représentatif d'un actif est le potentiel qu'a cet actif de contribuer, directement ou indirectement, à des flux de trésorerie et d'équivalents de trésorerie au bénéfice de l'entreprise.

2. Quelle est la définition d'un passif ?

Un passif est une obligation actuelle de l'entreprise résultant d'événements passés et dont l'extinction devrait se traduire pour l'entreprise par une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques.

REMARQUE

L'évaluation des produits ordinaires s'effectue selon la contrepartie reçue ou à recevoir. Dans le cas d'un paiement différé, on actualise les revenus futurs. Car en cas d'un paiement différé, le client bénéficie d'un crédit c'est-à-dire d'un prêt.

3. Qu'est-ce qu'un produit ?

Les produits sont les accroissements d'avantages économiques au cours de l'exercice, sous forme d'entrées ou d'accroissements d'actifs, ou de diminutions de passifs qui ont pour résultat l'augmentation des capitaux propres autres que les augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres.

4. Quelles sont les écritures au moment de la vente ?

Dans ces conditions, la valeur (juste valeur) de la créance est déterminée de la manière suivante, en actualisant les flux de liquidité futurs :

$$300\,000/1,07 + 500\,000/(1,07)^2 = 713\,093$$

Au moment de la vente, Edito SA comptabilise les opérations suivantes :

Banque	200 000	
Créances clients (+A)	717 093	
Ventes		917 093

Le montant de la vente est de 917 093 €, alors que l'ensemble des paiements sera de 1 000 000 € (200 € + 300 k€ + 500 k€). En effet, le client va devoir verser plus que la valeur des marchandises (917 093 €) car il bénéficie d'un crédit que lui accorde le vendeur (la société Edito SA). La différence entre la juste valeur des marchandises et les montants encaissés correspond au coût du service financier (c'est-à-dire le prêt) accordé par le vendeur, et qu'il faut donc payer à son client.

5. Quelles sont les écritures à la fin de l'exercice 2008 ?

À la fin de l'exercice 2008, le client Graphik verse 300 000 €.

La valeur résiduelle de la créance à cette date correspond à la valeur actualisée du montant restant dû : $500\,000/1,07 = 467\,290$.

C'est la valeur qu'il convient de reporter dans le bilan de l'entreprise.

Le montant de la créance client est de $(717\,093 - 467\,290)$ soit 249 803 €.

La différence entre le versement de 300 000 € et le montant de la créance client de 249 803 € est un produit financier 50 197 €.

Ce produit de 50 197 € correspond aux intérêts qui proviennent du prêt accordé par Edito SA à son client ($7\% \times 717\,093$) pendant l'année 2008.

Banque	300 000	
Créances clients		249 803
Produit financier		50 197

6. Quelles sont les écritures au moment de versement ?

À l'échéance du dernier versement, Edito SA enregistre les écritures suivantes :

Banque	500 000	
Créances clients		467 290
Produit financier ($7\% \times 467\,290$)		32 710

TITRE 2. ACTIF ET PASSIF

Chapitre 1. Actif non courant Chapitre 2. Cycle production vente Chapitre 3. Passif Chapitre 4. Regroupements d'entreprises	Objectifs : Analyser et savoir appliquer les normes à l'aide des textes officiels
--	---

REMARQUE

Vous ne devez pas connaître toutes les normes. Vous devez pouvoir les appliquer si on vous donne un extrait de la norme.

Pour vous aider, demandez-vous pour chaque norme :

- quelle évaluation est choisie : par exemple, si la norme intéresse directement l'investisseur, en général c'est évalué à la juste valeur ;
- quels sont les points communs avec le PCG.

CHAPITRE 1. ACTIF NON COURANT

SECTION 1. LES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET LA DÉPRÉCIATION DES IMMOBILISATIONS (IAS 16 ET IAS 36)

RÉSUMÉ

Un actif est une ressource contrôlée par l'entreprise du fait d'événements passés et dont des avantages économiques futurs sont attendus par l'entreprise.

Pour déterminer l'existence d'un actif, le droit de propriété n'est pas essentiel. C'est ainsi que figurent dans les actifs les biens détenus à travers un contrat de location-financement.

Une immobilisation corporelle est enregistrée à l'actif pour son coût d'acquisition correspondant au prix d'achat majoré des droits de douane et taxes non récupérables ainsi que des frais directement rattachables.

Une immobilisation corporelle amortissable doit être systématiquement amortie sur sa durée d'utilité, déterminée à partir du rythme selon lequel les avantages économiques futurs liés à l'actif sont consommés par l'entreprise.

Après sa comptabilisation initiale, une immobilisation corporelle peut être évaluée selon le modèle du coût ou selon le modèle de la réévaluation.

Au-delà de l'amortissement, les immobilisations corporelles peuvent être dépréciées, selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs ». Lorsqu'un indice indique qu'un actif a pu perdre de la valeur, l'entreprise doit estimer la valeur recouvrable de cet actif. Lorsque cette valeur est inférieure à la valeur comptable, une dépréciation doit être constatée. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre le prix de vente et la valeur d'utilité. S'il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable de l'actif pris individuellement, la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient (l'unité génératrice de trésorerie de l'actif) doit être déterminée afin de tester ces actifs.

I. CONDITIONS DE COMPTABILISATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

A. OBJECTIF DE LA NORME

L'objectif d'IAS 16 consiste à prescrire le traitement comptable pour les immobilisations corporelles.

B. DÉFINITION

Les immobilisations corporelles sont des actifs corporels : qui sont détenus par une entité soit pour être utilisés dans la production ou la fourniture de biens ou de services, soit pour être loués à des tiers, soit à des fins administratives ; et dont on s'attend à ce qu'ils soient utilisés sur plus d'une période.

C. CONDITIONS DE COMPTABILISATION

Le coût d'une immobilisation corporelle doit être comptabilisé en tant qu'actif si, et seulement si :

- il est probable que les avantages économiques futurs associés à cet élément iront à l'entité ;
- et le coût de cet actif peut être évalué de façon fiable.

II. L'ÉVALUATION À LA DATE D'ENTRÉE

Une entité apprécie, selon ce principe général de comptabilisation, tous les coûts de ses immobilisations corporelles au moment où ils sont encourus.

A. LE COÛT D'UNE IMMOBILISATION CORPORELLE

Il comprend :

- son prix d'achat, y compris les droits de douane et les taxes non remboursables, après déduction des remises et rabais commerciaux ;
- tout coût directement attribuable au transfert de l'actif jusqu'à son lieu d'exploitation et à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue par la direction ;
- l'estimation initiale des coûts relatifs au démantèlement et à l'enlèvement de l'immobilisation et à la remise en état du site sur lequel elle est située.

1. Exemples de coûts directement attribuables

- les coûts des avantages du personnel (tels que définis dans IAS 19 *Avantages du personnel*) résultant directement de la construction ou de l'acquisition de l'immobilisation corporelle ;
- les frais de préparation du site ;
- les frais de livraison et de manutention initiaux ;
- les frais d'installation et de montage ;
- les coûts des tests de bon fonctionnement de l'immobilisation corporelle, après déduction du produit net de la vente des éléments produits pendant le transfert de l'actif sur ce site et pendant sa mise en état (comme des échantillons produits pendant les tests de fonctionnement) ;
- et les honoraires de professionnels.

Une entité applique IAS 2 « Stocks » aux coûts liés aux obligations de démantèlement, d'enlèvement et de remise en état du site sur lequel un élément est situé, obligation que l'entité encourt pendant une durée spécifique du fait de l'utilisation de cet élément pour produire des stocks au cours de cette période.

2. Exemples de coûts qui ne sont pas des coûts d'une immobilisation corporelle

- les coûts d'ouverture d'une nouvelle installation ;
- les coûts de lancement d'un nouveau produit ou service (y compris les coûts des activités de publicité et de promotion) ;
- les coûts de l'exploitation d'une activité dans un nouveau lieu ou avec une nouvelle catégorie de clients (y compris les coûts de formation du personnel) ;
- et les frais administratifs et autres frais généraux.

Le coût d'une immobilisation corporelle est le prix comptant équivalent à la date de comptabilisation. Si le règlement est différé au-delà des conditions habituelles de crédit, la différence entre le prix comptant équivalent et le total des règlements est comptabilisée en charges financières sur la période de crédit, à moins qu'elle ne soit incorporée dans le coût de l'actif selon l'autre traitement autorisé par la norme **IAS 23 « Coûts d'emprunts »**.

3. Coûts ultérieurs

Des parties de certaines immobilisations corporelles peuvent exiger un remplacement à intervalles réguliers.

Par exemple, après un certain nombre d'heures d'utilisation, il peut être nécessaire de renouveler plusieurs fois le revêtement intérieur d'un four, ou bien de renouveler plusieurs fois les intérieurs d'avions tels que les sièges et les cuisines au cours de la vie de l'appareil. Selon le principe de comptabilisation, une entité comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût d'un remplacement partiel au moment où ce coût est encouru, si les critères de comptabilisation sont satisfaits. La valeur comptable des pièces remplacées est décomptabilisée selon les dispositions de décomptabilisation énoncées dans la présente norme.

La poursuite de l'exploitation d'une immobilisation corporelle (un avion, par exemple) peut être soumise à la condition de la réalisation régulière d'inspections majeures destinées à identifier d'éventuelles défaillances, avec ou sans remplacement de pièces. Lorsqu'une inspection majeure est réalisée, son coût est comptabilisé dans la valeur comptable de l'immobilisation corporelle à titre de remplacement, si les critères de comptabilisation sont satisfaits. Toute valeur comptable résiduelle du coût de la précédente inspection (distincte des pièces physiques) est décomptabilisée. Si nécessaire, le coût estimé d'une inspection similaire future peut être utilisé comme indication de ce qu'était le coût du composant existant de l'inspection au moment de l'acquisition ou de la construction de l'élément.

4. Paiement à crédit

Dans le cadre d'une acquisition avec paiement à terme, le coût de l'immobilisation doit tenir compte de l'incidence « temps » et doit ainsi être actualisé. L'actualisation doit être effectuée pour tout paiement à terme intervenant au-delà des conditions habituelles de crédit.

L'objectif de cette actualisation est de neutraliser l'effet « coût du crédit » dans l'évaluation d'un actif.

B. ÉVALUATION DES ACTIFS CORPORELS APRÈS COMPTABILISATION : DEUX OPTIONS

Une entité doit choisir pour méthode comptable soit le modèle du coût, soit le modèle de la réévaluation ; elle doit appliquer cette méthode à l'ensemble d'une catégorie d'immobilisations corporelles.

1. Le modèle du coût

Après sa comptabilisation en tant qu'actif, une immobilisation corporelle doit être comptabilisée à son coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

2. Le modèle de la réévaluation

Après sa comptabilisation en tant qu'actif, une immobilisation corporelle dont la juste valeur peut être évaluée de manière fiable doit être comptabilisée à son montant réévalué, **à savoir sa juste valeur à la date de la réévaluation, diminuée du cumul des amortissements ultérieurs et du cumul de pertes de valeurs ultérieures**. Pour les immobilisations évaluées au coût de remplacement amorti, la valeur brute et les amortissements sont réestimés proportionnellement.

Par exemple, la juste valeur des terrains et constructions est habituellement déterminée sur la base d'une évaluation à dire d'expert généralement effectuée par des évaluateurs professionnels qualifiés. La juste valeur des installations de production est habituellement leur valeur de marché déterminée par évaluation à dire d'expert.

Les réévaluations doivent être effectuées avec une régularité suffisante pour que la valeur comptable ne diffère pas de façon significative de celle qui aurait été déterminée en utilisant la juste valeur à la date de clôture.

La fréquence des réévaluations dépend des fluctuations de la juste valeur des immobilisations corporelles en cours de réévaluation. Lorsque la juste valeur d'un actif réévalué diffère significativement de sa valeur comptable, une nouvelle réévaluation est nécessaire.

Lorsqu'une immobilisation corporelle est réévaluée, toute la catégorie des immobilisations corporelles dont fait partie cet actif doit être réévaluée.

RÉSUMÉ

Pour résumer, l'écart de réévaluation positif d'un actif est inscrit en **autres éléments de résultat global** (soit directement en capitaux propres sans passer par le résultat de la période), sauf s'il compense une perte antérieure constatée en charges.

Quand l'écart est négatif, il s'impute en priorité sur l'écart de réévaluation positif précédemment constaté et en charges, à concurrence du surplus.

Les écarts de réévaluation peuvent être transférés en réserves distribuables au rythme de l'amortissement du bien ou lors de la cession de l'immobilisation réévaluée, de telle sorte que la réévaluation n'ait pas pour effet de réduire les montants distribuables en raison de l'augmentation des dotations aux amortissements consécutive à celle-ci.

Exemple : Extrait du rapport annuel de LVMH (Louis Vuitton, Moët Hennessy)

« Les terres à vignes sont comptabilisées à leur valeur de marché à la date de clôture. Cette valeur résulte de données officielles publiées sur les transactions récentes dans la même région ou d'expertises indépendantes. L'écart entre le coût d'acquisition historique et la valeur de marché est inscrit en capitaux propres, en "Écarts de réévaluation". Si la valeur de marché devient inférieure au coût d'acquisition, une dépréciation est comptabilisée en résultat, du montant de la différence. »

Exemple : Extrait du rapport annuel de Publicis Groupe

« Le principal actif est l'immeuble du siège social situé au 133 avenue des Champs-Élysées, à Paris. Cet immeuble de 7 étages comprend environ 12 000 m² de bureaux, occupés par les sociétés du Groupe, et 1 500 m² de surface commerciale, occupés par Publicis-drogstore ainsi que deux salles de cinéma ouvertes au public.

Publicis a choisi de réévaluer cet immeuble à la juste valeur et de considérer cette valeur comme le coût par convention à la date de transition. À cette date, la juste valeur de cet immeuble s'élevait à 164 millions d'euros ce qui représente à cette date un ajustement de 159 millions d'euros par rapport à sa valeur figurant selon les normes comptables antérieures. L'évaluation a été effectuée par un expert indépendant, selon la méthode de capitalisation des loyers. »

EXEMPLE APPLICATIF 1

Une entreprise a acquis une construction pour un montant de 10 000 k€ en janvier N-4. Cette construction est amortie en linéaire sur 20 ans.

Le modèle de la réévaluation est retenu pour l'évaluation des constructions. Entre le 31/12/N-4 et le 31/12/N, la construction n'a jamais été réévaluée. Sa juste valeur est estimée à 12 000 k€ le 31/12/N.

La construction est inscrite au bilan au 31/12/N pour 12 000 k€, ce qui génère un écart de réévaluation de : $12\,000 - 7\,500$ (valeur nette comptable au 31/12/N) = 4 500 k€, inscrit directement en capitaux propres (et non en résultat). Pratiquement, il est possible de réévaluer la valeur brute (avant amortissements) et les amortissements cumulés pour obtenir à l'actif une valeur nette comptable de 12 000 k€, ou d'imputer les amortissements cumulés sur la valeur brute et d'ajuster uniquement la valeur brute.

La dotation aux amortissements constatée lors des exercices futurs sera égale à : $12\,000\text{ k€} / 15\text{ ans} = 800\text{ k€}$.

III. ÉVALUATION À LA DATE D'INVENTAIRE**A. AMORTISSEMENTS**

Chaque partie d'une immobilisation corporelle ayant un coût significatif par rapport au coût total de l'élément doit être amortie séparément.

1. Le montant amortissable

Il est égal au coût de l'immobilisation (coût d'acquisition ou de production) diminué de sa valeur résiduelle éventuelle, laquelle correspond au prix de revente estimé de l'actif à l'issue de la durée de l'utilisation.

En pratique, la valeur résiduelle est la plupart du temps nulle. Elle n'existe que pour les immobilisations corporelles acquises pour être utilisées sur une durée très courte (par exemple, un matériel spécifique pour un chantier) et revendu ensuite.

2. La durée d'utilité

Elle est estimée par l'entreprise (en fonction de l'utilisation prévue de l'actif, de son expérience avec des actifs similaires...).

3. La méthode d'amortissement

Elle est définie comme la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité.

Il existe différents modes d'évaluation de l'*amortissement* annuel :

- amortissement linéaire ;
- amortissement dégressif (amortissement accéléré à doublement de taux, amortissement dégressif à taux décroissant appliqué à la valeur constante) ;
- amortissement en fonction du nombre d'unités de production prévues.

La valeur résiduelle, la durée d'utilité et la méthode d'amortissement doivent être réexaminées au minimum chaque année et si une révision intervient, elle doit être comptabilisée en tant que changement d'estimation comptable, conformément aux dispositions d'IAS 8.

L'amortissement est constaté, même si la juste valeur de l'actif est supérieure à sa valeur comptable, aussi longtemps que la valeur résiduelle de l'actif n'excède pas sa valeur comptable.

La dotation aux amortissements est comptabilisée en charges, sauf si elle est incorporée à la valeur comptable d'un autre actif (ex. : stocks).

4. Approche par composants

Une entité ventile le montant initialement comptabilisé pour une immobilisation corporelle en ses parties significatives et amortit séparément chacune de ces parties.

Lorsqu'une immobilisation corporelle est composée de parties ayant des durées d'utilité différentes (par exemple pour un avion, la carlingue et le moteur constituent un composant et l'aménagement intérieur de la cabine un autre composant), les différents composants de l'immobilisation doivent être amortis selon leur propre durée d'utilité. De même, lorsque les conditions d'exploitation prévoient la réalisation régulière d'inspections majeures destinées à identifier d'éventuelles défaillances, avec ou sans remplacement de pièces, le coût de la révision prévue est considéré comme un composant amorti sur la durée séparant deux inspections.

REMARQUES

- La valeur résiduelle et la durée d'utilité d'un actif doivent être révisées au moins à chaque fin de période annuelle et, si les attentes diffèrent par rapport aux estimations précédentes, les changements doivent être comptabilisés comme un changement d'estimation comptable selon IAS 8 « Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs ».
- Le mode d'amortissement utilisé doit refléter le rythme selon lequel l'entité s'attend à consommer les avantages économiques futurs liés à l'actif.
- Le mode d'amortissement appliqué à un actif doit être examiné au moins à la fin de chaque période annuelle.

B. LA DÉPRÉCIATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Lorsque les immobilisations ne sont pas amortissables, le test de dépréciation doit être réalisé au moins une fois par an.

RÉSUMÉ

- S'il n'existe pas d'indice de perte de valeur, aucune dépréciation n'est comptabilisée.
- S'il existe un indice de perte de valeur, il faut déterminer la valeur recouvrable :
 - si la valeur recouvrable est supérieure à la valeur nette comptable, aucune dépréciation est comptabilisée ;
 - si la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable, la dépréciation est comptabilisée.

1. Indices de perte de valeur

Lorsqu'il existe un ou des indices indiquant qu'une immobilisation corporelle (amortissable ou non) a pu perdre de la valeur, celle-ci doit faire l'objet d'un test de dépréciation (ou *impairment test*).

Les indices de perte de valeur peuvent avoir pour origine :

- des événements externes (baisse de la valeur de marché de l'actif...) ;
- ou internes à l'entreprise (obsolescence ou dégradation de l'actif, diminution de la performance attendue...). Les règles comptables françaises prévoient la mise en place d'un test de dépréciation dans les mêmes conditions.

2. Valeur recouvrable de l'actif

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, la valeur recouvrable de l'actif doit être estimée. La valeur recouvrable est la plus élevée entre le prix de vente net de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie (appelée « valeur d'utilité ») attendus de l'utilisation d'un actif et de sa revente éventuelle après son utilisation.

3. Reprise d'une perte de valeur

Lors d'un test de dépréciation ultérieur, on peut constater que la perte de valeur constatée au cours d'un exercice précédent n'a plus lieu d'être. Dans ce cas, la perte de valeur constatée est reprise en produits au compte de résultat.

Cependant, suite à une reprise de perte de valeur, la valeur de l'actif ne doit pas excéder celle qu'elle aurait eue en l'absence de dépréciation.

EXEMPLE APPLICATIF 2

L'entreprise Malaga a acquis un matériel industriel dans les conditions suivantes :

- Réception du matériel le 1^{er} octobre mars N, mise en service le 31 octobre N.
- Prix d'achat HT : 600 000 USD (1 USD = 0,90 € le 15 mars N).
- Droits de douane : 20 000 €.
- TVA payée en douane : 120 000 €.
- Frais de transport : 6 000 € HT.
- Frais d'installation réalisée par le personnel de l'entreprise : 5 000 €.
- Formation des utilisateurs, assurée par le constructeur du matériel : 10 000 €.
- Durée d'utilité : 3 ans. Le matériel sera amorti au rythme de la production supplémentaire générée par ce nouveau matériel, soit :
 - en N : 50 000 unités ;
 - en N+1 : 150 000 unités ;
 - en N+2 : 200 000 unités ;
 - en N+3 : 100 000 unités.
- Il est prévu de revendre le matériel à l'issue des 4 ans. Sa valeur résiduelle (prix de revente) est estimée à 200 000 €.

La valeur du bien à l'actif au 31 octobre/N est de :

600 000 × 0,9 =	540 000
+ Douane =	20 000
+ Transport =	6 000
+ Installation =	5 000
Total =	571 000

La base à amortir : 571 000 – 200 000 = 371 000

La dotation de l'année N : 371 000 × 50 000/500 000 = 37 100

EXEMPLE APPLICATIF 3

Les informations suivantes concernant certaines immobilisations d'une société sont communiquées :

	Valeur comptable	Prix de vente net	Valeur d'utilité
Immobilisation 1	300 000	250 000	240 000
Immobilisation 2	138 000	124 000	150 000
Immobilisation 3	70 000	60 000	(ne peut être déterminée)

Il est impossible de déterminer une valeur d'utilité pour l'immobilisation n° 3 car elle ne génère pas d'entrée de trésorerie (pour illustrer ce cas, la norme § 66 prend l'exemple d'une desserte ferroviaire privée dans une exploitation minière qui ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendantes).

L'immobilisation 1 doit être évaluée au prix de vente net (la valeur recouvrable est le maximum entre la valeur d'utilité et le prix de vente net). Elle sera donc dépréciée de 50 000 (la dépréciation est comptabilisée en charges au compte de résultat).

L'immobilisation 2 ne sera pas dépréciée.

En ce qui concerne l'immobilisation 3, l'entreprise doit identifier l'unité génératrice de trésorerie à laquelle elle appartient et déterminer la valeur recouvrable de cette unité dans son ensemble. Si on reprend l'exemple de la desserte ferroviaire citée par la norme, l'unité génératrice de trésorerie sera la mine dans son ensemble.

EXEMPLE APPLICATIF 4

Une entreprise a acquis le 1^{er} janvier N un matériel dont le coût est de 150 000 €. Ce matériel est amorti en linéaire sur 5 ans et sa valeur résiduelle est considérée comme nulle. Au 31/12/N+2, le comptable, constatant qu'un nouveau matériel plus performant est maintenant disponible, décide de réaliser un test de dépréciation (*impairment test*) sur ce matériel.

La valeur d'utilité est déterminée en actualisant les flux de trésorerie générés par le matériel au taux de 12 % (il s'agit d'un taux avant impôt tenant compte du coût de l'argent sur les marchés et des risques spécifiques à l'entreprise). Les flux de trésorerie générés par le matériel correspondent à l'augmentation du résultat opérationnel (avant impôt) liée à l'utilisation du matériel. Les prévisions pour N+3 et N+4 sont respectivement de 35 000 € et 30 000 €. D'autre part, si le matériel était vendu au 31/12/N+2, son prix de vente net serait de 45 000 €.

La valeur d'utilité au 31/12/N+2 est égale à : $35\,000 \times 1,12^{-1} + 30\,000 \times 1,12^{-2} = 55\,165$.

La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et le prix de vente net. Ici, elle est donc de 55 165.

Cette valeur étant inférieure à la valeur nette comptable du bien à l'actif au 31/12/N+2, soit 60 000 €, une dépréciation de 4 835 € doit être comptabilisée. La dotation aux amortissements annuelle sera ensuite calculée (à partir de N+3) sur une valeur de 55 165.

C. UNITÉ GÉNÉRATRICE DE TRÉSORERIE (UGT)

Une unité génératrice de trésorerie est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

S'il existe un indice qu'un actif peut s'être déprécié, la valeur recouvrable de l'actif pris individuellement doit être estimée. Or, la valeur recouvrable de certains actifs est impossible à déterminer, d'une part car il n'existe pas de marché actif permettant de déterminer un prix de vente net, et d'autre part car ils ne sont pas générateurs de trésorerie. S'il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable de l'actif pris individuellement, la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient (l'unité génératrice de trésorerie de l'actif) doit être déterminée afin de tester ces actifs.

Exemple : Extrait du rapport annuel du Groupe Accor

Unités Génératrices de Trésorerie

« Les tests de dépréciation sont réalisés individuellement pour chaque actif sauf lorsqu'un actif ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendantes de celles d'autres actifs. Dans ce cas, il est regroupé dans une Unité Génératrice de Trésorerie (UGT) et c'est cette dernière qui est testée.

Dans le secteur de l'hôtellerie, l'ensemble des immobilisations corporelles se rattachant à un hôtel est regroupé pour constituer une UGT.

Dans le cadre des tests de dépréciation des écarts d'acquisition (ces derniers étant testés par pays et par activité), l'UGT comprend, en plus de l'écart d'acquisition, l'ensemble des immobilisations corporelles et incorporelles rattachées à cet écart d'acquisition. Les autres actifs, et notamment les immobilisations incorporelles, sont testés individuellement. »

D. EXEMPLES

EXEMPLE APPLICATIF 5

Une entité minière possède une desserte ferroviaire privée pour ses activités d'exploitation minière. La desserte ferroviaire privée ne pourrait être vendue que pour sa valeur à la casse et la desserte ferroviaire privée ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par les autres actifs de la mine.

Il n'est pas possible d'estimer la valeur recouvrable de la desserte ferroviaire privée car sa valeur d'utilité ne peut pas être déterminée et est probablement différente de sa valeur à la casse. Par conséquent, l'entité estime la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle la desserte ferroviaire privée appartient, c'est-à-dire la mine dans son ensemble.

EXEMPLE APPLICATIF 6

Une société de transports par autocars travaille sous contrat avec une municipalité qui impose un service minimum sur chacun des cinq différents itinéraires. Les actifs dévolus à chaque itinéraire et les flux de trésorerie générés par chaque itinéraire peuvent être identifiés séparément. L'un de ces itinéraires dégage une perte importante.

Puisque l'entité n'a la possibilité de réduire son activité sur aucun des itinéraires, le plus petit niveau d'entrées de trésorerie identifiables générées qui soient largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs, est les entrées de trésorerie générées par l'ensemble des cinq itinéraires. L'unité génératrice de trésorerie pour chaque itinéraire est la société de transports dans son ensemble.

EXEMPLE APPLICATIF 7

Une société exploite une mine dans un pays dont la législation impose au propriétaire la remise en état du site à l'achèvement de ses activités d'exploitation minière. Le coût de remise en état inclut la remise en place du terrain de couverture, qui doit être retiré avant le début des activités d'exploitation minière. Une provision pour le coût de remise en place du terrain de couverture a été comptabilisée dès l'enlèvement du terrain de couverture. Le montant provisionné a été comptabilisé comme élément du coût de la mine et est amorti sur la durée d'utilité de la mine. La valeur comptable de la provision pour le remplacement du terrain de couverture est de 500 € ; elle est égale à la valeur actualisée des coûts de remise en état.

L'entité teste la dépréciation de la mine. L'unité génératrice de trésorerie de la mine est la mine prise dans son ensemble. L'entité a reçu diverses offres d'acheter la mine à un prix avoisinant 800 €. Ce prix reflète le fait que l'acheteur assumera l'obligation de remettre en état le terrain de couverture. Les coûts de la sortie de la mine sont négligeables. La valeur d'utilité de la mine est d'environ 1 200 €, hors coûts de remise en état. La valeur comptable de la mine est de 1 000 €.

La juste valeur de l'unité génératrice de trésorerie, diminuée des coûts de la vente est de 800 €. Ce montant prend en compte des coûts de remise en état qui ont déjà été prévus. En conséquence, la valeur d'utilité de l'unité génératrice de trésorerie est déterminée après prise en compte des coûts de remise en état et est estimée à 700 € (1 200 moins 500). La valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie est de 500 €, ce qui correspond à la valeur comptable de la mine (1 000 €), diminuée de la valeur comptable de la provision pour coûts de remise en état (500 €). Par conséquent, la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie excède sa valeur comptable.

EXEMPLE APPLICATIF 8

Une société de transports par autocars travaille sous contrat avec une municipalité qui impose un service minimum sur chacun des cinq différents itinéraires. Les actifs dévolus à chaque itinéraire et les flux de trésorerie générés par chaque itinéraire peuvent être identifiés séparément. L'un de ces itinéraires dégage une perte importante.

Puisque l'entité n'a la possibilité de réduire son activité sur aucun des itinéraires, le plus petit niveau d'entrées de trésorerie identifiables générées qui soient largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs, est les entrées de trésorerie générées par l'ensemble des cinq itinéraires. L'unité génératrice de trésorerie pour chaque itinéraire est la société de transports dans son ensemble.

EXEMPLE APPLICATIF 9

Une machine a subi un dommage matériel mais continue de fonctionner, moins bien, toutefois, qu'avant d'avoir été endommagée. La juste valeur de la machine diminuée des coûts de la vente est inférieure à sa valeur comptable. La machine ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendantes. Le plus petit groupe d'actifs identifiables qui inclut la machine et qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie provenant d'autres actifs est la chaîne de production à laquelle la machine appartient. La valeur recouvrable de la chaîne de production montre que la chaîne prise dans son ensemble ne s'est pas dépréciée.

Hypothèse 1 : les budgets/prévisions approuvés par la direction ne reflètent pas d'engagement de la direction de remplacer la machine.

La valeur recouvrable de la machine seule ne peut pas être estimée puisque la valeur d'utilité de la machine :

- peut être différente de sa juste valeur diminuée des coûts de la vente ;
- peut être déterminée uniquement pour l'unité génératrice de trésorerie à laquelle la machine appartient (la chaîne de production). La chaîne de production ne s'est pas dépréciée. Par conséquent, aucune perte de valeur n'est comptabilisée pour la machine. Néanmoins, il est possible que l'entité doive réapprécier la durée d'amortissement ou le mode d'amortissement de la machine. Une durée d'amortissement plus courte ou un mode d'amortissement plus rapide est peut-être nécessaire pour refléter la durée d'utilité restant à courir attendue de la machine ou le rythme attendu de consommation des avantages économiques par l'entité.

Hypothèse 2 : les budgets/prévisions approuvés par la direction reflètent un engagement de la direction de remplacer la machine et de la vendre dans un proche avenir. Les flux de trésorerie générés par l'utilisation continue de la machine jusqu'à sa sortie sont estimés négligeables.

La valeur d'utilité de la machine peut être estimée comme proche de sa juste valeur diminuée des coûts de la vente. Par conséquent, la valeur recouvrable de la machine peut être déterminée sans tenir compte de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle la machine appartient (c'est-à-dire la chaîne de production). Puisque la juste valeur de la machine diminuée des coûts de la vente est inférieure à sa valeur comptable, une perte de valeur est comptabilisée au titre de la machine.

E. LE GOODWILL¹

Le goodwill acquis par un regroupement d'entreprises ne génère pas de flux de trésorerie indépendamment des autres actifs ou groupes d'actifs. La valeur recouvrable du goodwill en tant qu'actif isolé ne peut donc pas être déterminée. Il faut dès lors affecter le goodwill à une UGT ou à un groupe d'UGT.

1^{re} situation : le goodwill est affectable à chaque UGT

Goodwill 1	Goodwill 2	Goodwill 3
UGT 1	UGT 2	UGT 3

L'entité compare la valeur recouvrable de l'UGT à la valeur comptable de l'ensemble « UGT + goodwill ».

La perte de valeur éventuellement constatée est répartie de la manière suivante :

- en priorité sur le goodwill ;
- puis au prorata de la valeur comptable des autres actifs composant l'UGT.

2^e situation : le goodwill est affectable à un ensemble d'UGT

Goodwill		
UGT 1	UGT 2	UGT 3

L'entité compare la valeur recouvrable de l'UGT seule à sa valeur comptable et constate la perte de valeur éventuelle. L'entité identifie le plus petit groupe d'UGT, incluant l'UGT examinée auquel le goodwill peut être affecté.

La valeur recouvrable de ce groupe d'UGT est comparée à sa valeur comptable (ensemble « UGT après perte de valeur constatée précédemment + goodwill »). La perte de valeur éventuellement constatée est répartie de la manière suivante :

- en priorité sur le goodwill ;
- puis au prorata de la valeur comptable des autres actifs composant le groupe d'UGT.

EXEMPLE APPLICATIF 10

Une entreprise a acquis, au 01/01/N, 100 % d'une entreprise B composée de 3 UGT dénommées X, Y, Z.

Le goodwill lié à l'acquisition ressort à 20.

Au 31/12/N, on dispose des éléments suivants :

UGT	X	Y	Z
Valeur comptable	40	50	35

Hypothèse 1 : le goodwill peut être affecté aux différentes UGT de la manière suivante :

Goodwill	X	Y	Z
20	10	5	5

On compare la valeur recouvrable de l'UGT (goodwill compris) à sa valeur comptable.

UGT	X	Y	Z
Valeur recouvrable	55	47	38
Valeur comptable (dont goodwill)	50	55	40
Écart (valeur recouvrable – valeur comptable)	5	(8)	(2)

1. Le goodwill et l'exemple sont tirés du livre *Maîtriser les IFRS* d'Odile Barbe et Laurent Bibelot, Éd. Revue Fiduciaire.

On doit constater une perte de valeur de 8 sur l'UGT Y et de 2 sur l'UGT Z.

La perte de valeur de l'UGT Y est affectée comme suit :

À hauteur de 5 sur le goodwill.

Pour le reliquat de 3 au prorata de la valeur comptable des actifs composant l'UGT.

La perte de valeur de l'UGT Z est affectée en totalité pour 2 au goodwill.

Hypothèse 2 : Le goodwill ne peut pas être affecté aux différentes UGT

On compare la valeur recouvrable de l'UGT (hors goodwill) à sa valeur nette comptable.

UGT	X	Y	Z
Valeur recouvrable	55	47	38
Valeur comptable (hors goodwill)	40	50	35
Écart (valeur recouvrable – valeur comptable)	15	(3)	3

On doit constater une perte de valeur de 3 sur l'UGT Y.

Le plus petit groupe d'UGT auquel le goodwill peut être affecté correspond à la somme des UGT X, Y, Z.

UGT	« plus petit groupe d'UGT »	X	Y	Z	Goodwill
Valeur recouvrable	140	55	47	38	0
Valeur comptable	142	40	47 ⁽¹⁾	35	20

(1) Valeur comptable après perte de valeur constatée lors de la première étape (50 – 3).

La perte constatée (142 – 140 = 2) est affectée au goodwill.

IV. ÉVALUATION À LA SORTIE

La valeur comptable d'une immobilisation corporelle doit être décomptabilisée lors de sa sortie ; ou lorsqu'aucun avantage économique futur n'est attendu de son utilisation ou de sa sortie.

Le profit ou la perte résultant de la décomptabilisation d'une immobilisation corporelle sera inclus dans le résultat lors de la décomptabilisation de l'élément.

Le profit ou la perte résultant de la décomptabilisation d'une immobilisation corporelle doit être déterminé comme la différence entre le produit net de la sortie, le cas échéant, et la valeur comptable de l'immobilisation corporelle.

V. INFORMATIONS À FOURNIR

Les états financiers doivent notamment indiquer, pour chaque catégorie d'immobilisations corporelles :

- les conventions d'évaluation utilisées pour déterminer la valeur brute comptable ;
- les modes d'amortissement utilisés ;
- les durées de vie ou les taux d'amortissement utilisés ;
- la valeur comptable brute et le cumul des amortissements en début et en fin de période ;
- un rapprochement entre les valeurs comptables à l'ouverture et à la clôture de la période, faisant apparaître :
 - les entrées, les actifs classés comme détenus en vue de la vente, les acquisitions par voie de regroupements d'entreprises ; les augmentations ou les diminutions résultant des réévaluations décrites aux § 31, 39 et 40 et des pertes de valeur comptabilisées ou reprises directement en capitaux propres selon IAS 36 ; les pertes de valeur comptabilisées dans le résultat selon IAS 36 ; les pertes de valeur faisant l'objet d'une reprise dans le résultat selon IAS 36 ; les amortissements ; et autres variations,
 - l'existence et les montants des restrictions sur les immobilisations corporelles données en nantissement de dettes.

Lorsque les immobilisations corporelles sont inscrites à leur montant réévalué, les informations suivantes doivent être fournies :

- la date d'entrée en vigueur de la réévaluation ;
- le recours ou non à un évaluateur indépendant ;
- les méthodes et les hypothèses importantes retenues pour estimer la juste valeur des immobilisations corporelles ;
- pour chaque catégorie d'immobilisations corporelles réévaluées, la valeur comptable qui aurait été comptabilisée si les actifs avaient été comptabilisés selon le modèle du coût.

Synthèse

Conditions d'inscription	Coût fiable Sources d'avantages économiques futures
Évaluation des immobilisations corporelles à l'entrée	Coût d'acquisition ou de production. Coût d'acquisition = coût d'achat + frais directement rattachables. Frais directement rattachables : frais de livraison, préparation de site, installation, honoraires d'intermédiaires, démantèlement, coûts d'emprunt sous conditions.
Évaluation des immobilisations corporelles à la date d'inventaire	Option 1 : modèle du coût : amortissement et dépréciation si nécessaires. Option 2 : modèle de la réévaluation : réévaluation à la juste valeur à intervalles réguliers, amortissement si nécessaire.
Amortissement des immobilisations corporelles	Durée : la durée d'utilité La méthode d'amortissement doit refléter la consommation des avantages économiques attendus. Base amortissable = coût d'entrée – valeur résiduelle éventuelle.
Dépréciation des immobilisations corporelles	Test de dépréciation si indice de perte valeur ou si actif non amortissable. Regroupement des actifs en UGT si le test de dépréciation est impossible sur les actifs isolés.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Les règlements CRC 2002-10 et 2004-06 relatifs aux actifs se rapprochent des IFRS. Des divergences subsistent avec la norme IAS 16 :

- notion d'immeubles de placement inexistante dans le PCG ;
- possibilité de comptabiliser en charges les droits de mutation, honoraires, commissions et frais d'actes ;
- coûts d'emprunt relatifs aux actifs éligibles comptabilisables en actifs ou en charges ;
- possibilité de comptabiliser des provisions pour gros entretiens/grandes révisions ;
- pas d'actualisation en cas d'achat à crédit ;
- réévaluation (ponctuelle) autorisée par le PCG portant sur l'ensemble des immobilisations corporelles et financières ;
- amortissement sur la durée d'usage des biens non décomposables de certaines PME ;
- liste des informations à fournir plus importante.

Le règlement 2002-10 du 12 décembre 2002 du CRC rend obligatoire l'identification de perte de valeur éventuelle des actifs. La dépréciation identifiée par des indices internes ou externes est calculée par comparaison entre VNC et valeur actuelle. La valeur actuelle est la plus élevée de la valeur vénale et de la valeur d'usage.

Le PCG n'aborde pas les notions les notions d'UGT, de goodwill et d'actifs de support.

VI. EXERCICES AUTOCORRIGÉS

Exercice 4

ÉNONCÉ

En janvier N-1, Palerme a acquis un matériel industriel d'une valeur de 2 100 k€, destiné à la fabrication d'un nouveau produit. Ce matériel est amorti sur une durée d'utilité de 7 ans.

Au 31/12/N, le comptable est informé que les prévisions de production de ce matériel sur les 5 années à venir sont inférieures aux prévisions initiales. Il décide donc de réaliser un test de dépréciation.

Le prix de vente de ce matériel au 31/12/N est estimé à 1 100 k€, le fournisseur de ce matériel étant prêt à racheter ce matériel à ce prix. Cependant, des frais accessoires de 100 k€ seraient à la charge de Palerme (frais de transport, droits de douane...).

D'autre part, les prévisions de marge opérationnelle générée par ce matériel durant les 5 prochaines années sont les suivantes (en k€) :

N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
350	300	300	250	200

La marge opérationnelle peut être assimilée aux cash-flows générés par ce matériel (ventes prévues – charges décaissables liées aux ventes).

Le taux d'actualisation utilisé est de 15 %.

TRAVAIL À FAIRE

1. Faut-il effectivement réaliser un test de dépréciation au 31/12/N ?
2. Comptabiliser les écritures qui semblent nécessaires au 31/12/N.
3. Quelle sera la valeur nette comptable du matériel à l'actif au 31/12/N+1 ?

CORRIGÉ

1. Faut-il effectivement réaliser un test de dépréciation au 31/12/N ?

Un test de dépréciation doit effectivement être réalisé car une revue à la baisse des prévisions de production constitue un indice interne de perte de valeur.

Il faut donc déterminer la valeur recouvrable du matériel :

Juste valeur diminuée des frais de vente : 1 000.

Valeur d'utilité = Valeur actualisée à 12 % des cash-flows générés par le matériel soit : 970 k€.

La valeur recouvrable est donc de 1 000 k€.

La VNC du matériel au 31/12/N est de : $2\,100 \times 5/7 = 1\,500$ k€.

Une dépréciation de 500 k€ doit donc être constatée.

2. Comptabiliser les écritures qui semblent nécessaires au 31/12/N.

		31/12/N			
6		Dotation aux provisions	500		
	2	Dépréciation d'actifs		500	

3. Quelle sera la valeur nette comptable du matériel à l'actif au 31/12/N+1 ?

Au 31/12/N+1, VNC du matériel à l'actif = $1\,000 \times 4/5 = 800$ k€.

Exercice 5**ÉNONCÉ**

Palerme acquiert en janvier N une nouvelle unité de production (usine) dont le coût est de 20 000 k€ et la durée d'utilité de 20 ans. Cette usine devra faire l'objet de travaux de gros entretien tous les 5 ans. Les travaux à effectuer dans 5 ans sont estimés à 1 000 k€. Compte tenu d'un taux d'actualisation de 5 %, la valeur actuelle des travaux de gros entretien est donc estimée à 784 k€.

TRAVAIL À FAIRE

Quelles écritures faut-il passer en janvier N ? Au 31/12/N ? Au 01/01/N+5 sachant que les dépenses effectives se montent à 1 000 k€ et que les travaux de gros entretien prévus pour N+10 se montent à 1 200 k€, soit une valeur actuelle de 940 k€.

CORRIGÉ

		31/12/N			
2		Bâtiment industriel		20 784	
	5	Banque			20 000
	1	Provision			784

La provision sera ensuite augmentée chaque année (en contrepartie de charges financières) du fait de l'écoulement du temps (actualisation).
Ainsi au 01/07/N+5, la provision atteint 1 000.

		31/12/N			
6		Dotation aux amortissements (20 000/20 + 784/5)		1 157	
	2	Amortissements			1 157

		01/01/N+5			
2		Amortissements		784	
	2	Bâtiment industriel			784
1		Provision		1 000	
	2	Banque			1 000
2		Bâtiment industriel		940	
	1	Provision			940

SECTION 2. LES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (IAS 38)**RÉSUMÉ**

Selon IAS 38, une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire identifiable sans substance physique. Pour être activée, les trois critères suivants doivent être réunis, elle doit être :

- identifiable ;
- contrôlable ;
- et source d'avantages économiques futurs.

On peut distinguer :

- Lors d'une acquisition, une immobilisation incorporelle se distingue du goodwill si elle en est clairement séparable. Par exemple, une part de marché n'est pas une immobilisation incorporelle indépendante mais fait partie du goodwill selon IAS 38.
- Après sa comptabilisation initiale, une immobilisation incorporelle peut être évaluée selon le modèle du coût ou selon le modèle de la réévaluation. Dans la pratique, il est très rare que les immobilisations incorporelles puissent être réévaluées.
- Les immobilisations incorporelles sont amorties si leur durée de vie n'est pas infinie. Comme les immobilisations corporelles, elles peuvent être dépréciées au-delà de l'amortissement selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs ». Un test de dépréciation doit être effectué chaque année pour les immobilisations non amortissables.

I. CONDITIONS D'INSCRIPTION EN IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Selon IAS 38, une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire identifiable sans substance physique. Pour être activée, les trois critères suivants doivent être réunis, elle doit être identifiable, contrôlable et source d'avantages économiques futurs.

A. CARACTÈRE IDENTIFIABLE

La définition d'une immobilisation incorporelle impose que cette immobilisation incorporelle soit **identifiable afin de la distinguer du goodwill**. Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises représente un paiement effectué par l'acquéreur en prévision d'avantages économiques futurs générés par des actifs qui ne peuvent être identifiés individuellement et comptabilisés séparément. Les avantages économiques futurs peuvent résulter d'une synergie entre les actifs identifiables acquis ou provenant d'actifs qui, pris individuellement, ne satisfont pas aux critères de comptabilisation dans les états financiers mais pour lesquels l'acquéreur est disposé à effectuer un paiement dans le cadre du regroupement d'entreprises.

Un actif satisfait au **critère d'identifiabilité** dans la définition d'une immobilisation incorporelle lorsqu'il :

- **est séparable**, c'est-à-dire qu'il peut être séparé de l'entité et être vendu, transféré, concédé par licence, loué ou échangé, soit de façon individuelle, soit dans le cadre d'un contrat, avec un actif ou un passif liés ;
- **ou résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux**, que ces droits soient ou non cessibles, ou séparables de l'entité ou d'autres droits et obligations.

B. CARACTÈRE CONTRÔLABLE

Une entité contrôle un actif **si elle a le pouvoir d'obtenir les avantages économiques futurs découlant de la ressource sous-jacente et si elle peut également restreindre l'accès des tiers à ces avantages**. La capacité d'une entité à contrôler les avantages économiques futurs découlant d'une immobilisation incorporelle résulte normalement de droits légaux qu'elle peut faire appliquer par un tribunal. En l'absence de droits légaux, la démonstration du contrôle est plus difficile. Toutefois, le fait de faire appliquer juridiquement un droit ne constitue pas une condition nécessaire du contrôle dans la mesure où une entité peut être à même de contrôler les avantages économiques futurs de quelque autre façon.

La connaissance du marché et les connaissances techniques peuvent générer des avantages économiques futurs.

EXEMPLES

1. Droits d'auteur

Une entité contrôle ces avantages si, par exemple, ses connaissances sont protégées par des droits légaux, tels que droits d'auteur, par des contraintes dans les accords commerciaux (lorsque cela est autorisé) ou par une obligation juridique des membres du personnel de respecter la confidentialité.

2. Personnes qualifiées et formation

Une entité peut avoir une équipe de personnes qualifiées et être à même d'identifier les compétences supplémentaires de ce personnel qui généreront des avantages économiques futurs à la suite d'une formation.

L'entité peut également s'attendre à ce que son personnel continue à mettre ses compétences au service de l'entité. Toutefois, en règle générale, une entité a un contrôle insuffisant des avantages économiques futurs attendus d'une équipe de personnes qualifiées et d'un effort de formation pour que ces éléments puissent satisfaire à la définition d'une immobilisation incorporelle. Pour des raisons similaires, il est peu probable qu'un talent spécifique en matière de direction ou de technique puisse satisfaire à la définition d'une immobilisation incorporelle, à moins que ce talent ne soit protégé par des droits permettant son utilisation et l'obtention des avantages économiques futurs attendus de ce talent et à moins qu'il ne satisfasse également aux autres dispositions de la définition.

3. Portefeuilles, part de marché

Une entité peut avoir un portefeuille de clients ou détenir une part de marché et s'attendre à poursuivre ses relations commerciales avec ces clients en raison des efforts qu'elle consent pour les fidéliser et pour maintenir avec eux de bonnes relations. Toutefois, en l'absence de droits légaux lui permettant de protéger, ou de contrôler de toute autre façon, ses relations avec ces clients ou leur fidélité à l'égard de l'entité, celle-ci n'a généralement pas un contrôle suffisant des avantages économiques résultant de la fidélité de ces clients et de ses relations avec eux pour que de tels éléments (par exemple, portefeuille de clients, parts de marché, relations avec la clientèle et fidélité de celle-ci) satisfassent à la définition des immobilisations incorporelles. En l'absence de droits légaux lui permettant de protéger ses relations avec les clients, les transactions d'échange pour les mêmes relations clients ou des relations clients similaires non-contractuelles (autrement que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises) fournissent des preuves que l'entité est néanmoins en mesure de contrôler les avantages économiques futurs résultant des relations avec la clientèle. Du fait que ces transactions d'échange fournissent aussi des preuves que les relations avec les clients sont séparables, ces relations avec la clientèle satisfont à la définition d'une immobilisation incorporelle.

C. AVANTAGES ÉCONOMIQUES FUTURS

Les avantages économiques futurs résultant d'une immobilisation incorporelle peuvent inclure les produits découlant de la vente de biens ou de services, les économies de coûts ou d'autres avantages résultant de l'utilisation de l'actif par l'entité.

Par exemple, l'utilisation d'une propriété intellectuelle dans le cadre d'un processus de production peut réduire les coûts futurs de production plutôt qu'augmenter les produits futurs.

EXEMPLE APPLICATIF 11

Une entreprise développe un nouveau procédé de fabrication. Durant l'exercice N, les dépenses encourues s'élèvent à 1 000 dont 900 encourues avant le 1^{er} décembre N et 100 encourues entre le 1^{er} et le 31 décembre N. L'entreprise est en mesure de démontrer qu'au 1^{er} décembre N, le procédé de fabrication satisfait aux critères de comptabilisation d'une immobilisation incorporelle. La valeur recouvrable du savoir-faire qu'intègre le procédé (y compris les flux de trésorerie futurs pour achever le procédé avant qu'il soit prêt à être mis en service) est estimée à 500.

À la fin de l'exercice N, le procédé de fabrication est comptabilisé en tant qu'immobilisation incorporelle pour un coût de 100 (dépenses encourues depuis la date à laquelle les critères de comptabilisation sont satisfaits, c'est-à-dire depuis le 1^{er} décembre N). La dépense de 900 encourue avant le 1^{er} décembre N est comptabilisée en charges, car avant le 1^{er} décembre N, les critères de comptabilisation n'étaient pas satisfaits. Cette dépense ne fera jamais partie du coût du procédé de fabrication comptabilisé au bilan.

Les écritures suivantes pourraient être enregistrées :

Courant N			
Charges (Compte de résultat)		1 000	
Banque (ou fournisseurs)			1 000
	31/12/N		
Immobilisation incorporelle (Actif)		100	
Production immobilisée (Compte de résultat)			100

On pourrait aussi comptabiliser directement l'actif de 100 en immobilisation incorporelle.

Durant l'exercice N+1, la dépense encourue s'élève à 2 000. À la fin de l'exercice N+1, la valeur recouvrable du savoir-faire qu'intègre le procédé (y compris les flux de trésorerie futurs pour achever le procédé avant d'être prêt à être mis en service) est estimée à 1 900.

À la fin de l'exercice N+1, le coût du procédé de fabrication est de 2 100 (dépense de 100 comptabilisée à la fin de N plus une dépense de 2 000 comptabilisée en N+1). L'entreprise comptabilise une perte de valeur de 200 pour ajuster la valeur comptable du procédé avant perte de valeur (2 100) à sa valeur recouvrable (1 900). Cette perte de valeur sera reprise lors d'un exercice ultérieur si les dispositions pour une reprise de perte de valeur d'IAS 36 « Dépréciation d'actifs » sont satisfaites.

Les écritures suivantes pourraient être enregistrées :

Courant N+1			
Charges (Compte de résultat)		2 000	
Banque (ou fournisseurs)			2 000
	31/12/N		
Immobilisation incorporelle (Actif)		2 000	
Production immobilisée (Compte de résultat)			2 000
	31/12/N		
Dotation aux provisions (Compte de résultat, Charges)		200	
Provision pour dépréciation des immobilisations incorporelles (Bilan actif)			200

On pourrait aussi comptabiliser directement l'actif de 2 000 en immobilisation incorporelle.

II. CLASSEMENT DES ACTIFS INCORPORELS

A. LES ACTIFS INCORPORELS ACQUIS PAR L'ENTREPRISE

Lorsqu'ils sont acquis séparément, c'est-à-dire en dehors d'un regroupement d'entreprises, l'identification des actifs incorporels ne pose pas de problèmes.

B. LES ACTIFS INCORPORELS ACQUIS SUITE À UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

En cas de regroupements d'entreprises, la société acheteuse doit identifier les actifs incorporels de la société achetée, lesquels ne figurent pas toujours au bilan de cette dernière. Il s'agit donc d'actifs générés en interne par la société achetée.

La norme IFRS 3 propose la liste suivante (non exhaustive) des actifs incorporels identifiables lors d'un regroupement d'entreprises :

- les actifs liés au marketing : les marques, les logos, les modèles et dessins, les noms de domaines Internet. Il s'agit, sauf exceptions, d'actifs protégés par un contrat légal ;
- les actifs liés aux relations avec la clientèle : fichiers clients, bases de données, contrats commerciaux et carnets de commandes ;
- les actifs liés à des contrats : licences, accords de franchise, droits de diffusion, contrats de location ;
- les actifs liés à des technologies : logiciels, brevets, technologies brevetées, dessins et modèles ;
- les actifs liés aux métiers artistiques : œuvres musicales, vidéos, pièces de théâtre, etc.

Il est considéré que la juste valeur de ces actifs peut généralement être évaluée de façon suffisamment fiable pour être comptabilisée séparément du goodwill.

ATTENTION

Toute somme payée par la société acheteuse mais non affectée à un actif identifiable sera considérée comme un écart d'acquisition ou goodwill, lui aussi considéré comme un actif incorporel.

C. LES ACTIFS INCORPORELS GÉNÉRÉS EN INTERNE

Un actif incorporel généré en interne est inscrit à l'actif si :

- il constitue une ressource contrôlée par l'entreprise ;
- il est susceptible de générer des avantages économiques dans le futur ;
- son coût de production peut être identifié.

En pratique, sont considérés comme des actifs incorporels les logiciels, les brevets et les procédés de fabrication créés par l'entreprise. En revanche, les marques, fichiers clients ou bases de données générés en interne ne sont pas considérés comme des actifs incorporels et ne peuvent donc pas être inscrits à l'actif (sauf en cas de regroupements d'entreprises, comme nous l'avons vu ci-dessus).

Il est, en effet, difficile de séparer leur coût de production du coût général de l'activité.

III. COÛT À LA DATE D'ACQUISITION

A. LA DÉTERMINATION DU COÛT D'ENTRÉE D'UNE IMMOBILISATION INCORPORELLE ACQUISE

Le coût d'entrée d'une immobilisation incorporelle est égal à :

- son prix d'achat, y compris les droits de douane et les taxes non remboursables, après déduction des remises et rabais commerciaux ;
- et tout coût directement attribuable à la préparation de l'actif en vue de son utilisation prévue.

EXEMPLES**Exemples de coûts directement attribuables :**

- les coûts des avantages du personnel (au sens d'IAS 19) résultant directement de la mise en état de fonctionnement de l'actif ;
- les honoraires résultant directement de la mise en état de fonctionnement de l'actif ;
- et les coûts des tests de bon fonctionnement de l'actif.

Exemples de dépenses qui ne font pas partie du coût d'une immobilisation incorporelle :

- les coûts de lancement d'un nouveau produit ou service (y compris les coûts des activités de publicité et de promotion) ;
- les coûts de l'exploitation d'une activité dans un nouveau lieu ou avec une nouvelle catégorie de clients (y compris les coûts de formation du personnel) ;
- et les frais administratifs et autres frais généraux.

B. LA DÉTERMINATION DU COÛT D'ENTRÉE D'UNE IMMOBILISATION DANS LE CADRE D'UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISE

Selon IFRS 3, si une immobilisation incorporelle est acquise dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, le coût de cette immobilisation incorporelle est sa juste valeur à la date d'acquisition. La juste valeur d'une immobilisation incorporelle reflète les attentes du marché sur la probabilité que les avantages économiques futurs inclus dans l'actif iront à l'entité. En d'autres termes, l'effet de la probabilité se reflète dans l'évaluation de la juste valeur de l'immobilisation incorporelle. Par conséquent, le critère de comptabilisation de la probabilité du paragraphe 21(a) est toujours considéré comme satisfait pour les immobilisations incorporelles acquises lors de regroupements d'entreprises.

La juste valeur des immobilisations incorporelles acquises lors de regroupements d'entreprises peut normalement être évaluée de façon suffisamment fiable pour être comptabilisée séparément du goodwill. Lorsque, pour les estimations utilisées pour évaluer la juste valeur d'une immobilisation incorporelle, il y a une gamme de résultats possibles ayant une probabilité différente, cette incertitude entre dans l'évaluation de la juste valeur de l'actif, plutôt qu'elle ne démontre l'impossibilité de mesurer la juste valeur de façon fiable. Si une immobilisation incorporelle acquise lors d'un regroupement d'entreprises a une durée d'utilité finie, il y a une présomption réfutable que sa juste valeur peut être évaluée de façon fiable.

C. LA DÉTERMINATION DU COÛT D'ENTRÉE D'UNE IMMOBILISATION INCORPORELLE PRODUITE PAR L'ENTREPRISE

Lorsque l'entreprise démarre la réalisation d'une immobilisation incorporelle (logiciel, brevet ou procédé de fabrication), elle doit distinguer **la phase de recherche de la phase de développement**.

1. La phase de recherche

Elle correspond en fait au démarrage du projet. C'est la période durant laquelle le projet est insuffisamment avancé pour être considéré comme un actif incorporel. Les frais de recherche sont obligatoirement comptabilisés en charges, même s'ils correspondent à de la recherche appliquée.

EXEMPLES**Exemples d'activités de recherche :**

- les activités visant à obtenir de nouvelles connaissances ;
- la recherche d'applications de résultats de la recherche ou d'autres connaissances ainsi que leur évaluation et le choix retenu in fine ;
- la recherche d'autres matériaux, dispositifs, produits, procédés, systèmes ou services ;
- et la formulation, la conception, l'évaluation et le choix final retenu d'autres possibilités de matériaux, dispositifs, produits, procédés, systèmes ou services nouveaux ou améliorés.

2. La phase de développement

Une immobilisation incorporelle résultant du développement (ou de la phase de développement d'un projet interne) doit être comptabilisée si, et seulement si, une entité peut démontrer tout ce qui suit :

- la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ;
- son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de la mettre en service ou de la vendre ;
- sa capacité à mettre en service ou à vendre l'immobilisation incorporelle ;
- la façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables. L'entité doit démontrer, entre autres choses, l'existence d'un marché pour la production issue de l'immobilisation incorporelle ou pour l'immobilisation incorporelle elle-même ou, si celle-ci doit être utilisée en interne, son utilité ;
- la disponibilité de ressources techniques, financières et autres, appropriées pour achever le développement et mettre en service ou vendre l'immobilisation incorporelle ;
- sa capacité à évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

Le règlement CRC 04-06 précise que la comptabilisation des coûts de développement à l'actif est considérée comme la méthode préférentielle, mais ne l'impose pas.

EXEMPLES

Exemples d'activités de développement :

- la conception, la construction et les tests de pré-production ou de pré-utilisation de modèles et prototypes ;
- la conception d'outils, de gabarits, moules et matrices impliquant une technologie nouvelle ;
- la conception, la construction et l'exploitation d'une unité pilote qui n'est pas à une échelle permettant une production commerciale dans des conditions économiques ;
- la conception, la construction et les tests pour la solution choisie pour d'autres matériaux, dispositifs, produits, procédés, systèmes ou services nouveaux ou améliorés.

Les marques, notices, titres de journaux et de magazines, listes de clients générés en interne et autres éléments similaires en substance ne doivent pas être comptabilisés en tant qu'immobilisations incorporelles.

Les dépenses engagées sur une immobilisation incorporelle existante

Ces dépenses sont comptabilisées en charges, sauf si elles améliorent le niveau de performance de l'immobilisation corporelle. Si tel est le cas, elles viennent augmenter la valeur de l'immobilisation concernée à l'actif.

IV. L'ÉVALUATION POSTÉRIEURE À LA COMPTABILISATION INITIALE

Les immobilisations incorporelles peuvent être évaluées selon deux modèles :

- **le modèle du coût** selon lequel une immobilisation est évaluée à son coût déduction faite des amortissements et des dépréciations éventuelles ;
- **le modèle de la réévaluation** selon lequel l'immobilisation est inscrite à sa juste valeur déduction faite des amortissements et dépréciations ultérieures.

Une réévaluation n'est pas obligatoirement effectuée tous les ans, mais en fonction de la volatilité de l'actif réévalué.

En pratique, il est rare que les immobilisations incorporelles puissent être réévaluées, en l'absence d'un marché actif permettant d'obtenir une juste valeur. La norme IAS 38 cite les cas suivants d'actifs incorporels pour lesquels il existe un marché actif : les licences de taxis, les licences de pêche et les quotas de production librement cessibles. Elles précisent en revanche qu'aucun marché actif n'est supposé exister pour les marques, notices, titres de journaux, droits d'édition musicale et cinématographique et les brevets.

V. L'AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles ne sont pas systématiquement amortissables (elles l'étaient jusqu'en 2004, ce qui constituait une forte divergence avec les règles françaises).

Une entité doit apprécier :

- si la durée d'utilité d'une immobilisation incorporelle est finie ou indéterminée ;
- et si elle est finie, la durée de ou le nombre d'unités de production ou d'unités similaires constituant cette durée d'utilité.

Une immobilisation incorporelle doit être considérée par l'entité comme ayant une durée d'utilité indéterminée lorsque, sur la base d'une analyse de tous les facteurs pertinents, il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle on s'attend à ce que l'actif génère pour l'entité des entrées nettes de trésorerie.

Les règles d'amortissement sont les mêmes que celles s'appliquant aux immobilisations corporelles. La valeur résiduelle des actifs incorporels est, en général, considérée comme nulle.

La dépréciation des immobilisations incorporelles

De la même façon que les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles amortissables doivent faire l'objet d'un test de dépréciation dès qu'il existe un indice de perte de valeur. Les mêmes règles s'appliquent aux immobilisations corporelles et incorporelles.

Les immobilisations incorporelles non amortissables doivent faire l'objet d'un test de dépréciation annuel systématique. Lorsque la valeur recouvrable des actifs incorporels testés ne peut être déterminée, ces actifs sont regroupés au sein d'unités génératrices de trésoreries (UGT) pour pouvoir être testés.

VI. INFORMATIONS À FOURNIR

Pour chaque catégorie d'immobilisations incorporelles, une entité doit fournir les informations suivantes en distinguant les immobilisations incorporelles générées en interne des autres immobilisations incorporelles :

- que les durées d'utilité soient indéterminées ou finies et, si elles sont finies, les durées d'utilité ou les taux d'amortissement utilisés ;
- les modes d'amortissement utilisés pour les immobilisations incorporelles à durée d'utilité finie ;
- la valeur brute comptable et tout cumul des amortissements (regroupés avec le cumul des pertes de valeur) à l'ouverture et à la clôture de la période ;
- le(s) poste(s) du compte de résultat dans le(s)quel(s) est incluse la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles ;
- un rapprochement entre les valeurs comptables à l'ouverture et à la clôture de la période.

Synthèse

Conditions d'inscription en immobilisations	Identifiable Contrôlable Sources d'avantages économiques futurs
Immobilisations incorporelles acquises	Elles sont comptabilisées au coût d'acquisition. (Logiciels, brevets) Sont obligatoirement considérées comme des charges : frais de démarrage, frais de publicité, frais de formation.
Actifs acquis lors d'un regroupement d'entreprises	Il s'agit d'actifs incorporels ne figurant pas au bilan de la filiale acquise mais reconnus au moment du regroupement car considérés comme identifiables : marques, licences, fichiers clients... Ils sont comptabilisés à leur juste valeur.
Actifs incorporels générés en interne	Il s'agit des frais de développement. Ils sont comptabilisés à leur coût de production.
Évaluation des actifs incorporels après la comptabilisation initiale	Selon le modèle du coût : amortissement si durée d'utilité finie et dépréciation éventuelle. Selon le modèle de la réévaluation, à condition qu'il existe un marché actif.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Le règlement CRC 2004-06 rejoint la définition et l'évaluation initiale des immobilisations incorporelles sur les IFRS. Mais, il n'y a pas de réévaluation possible des immobilisations incorporelles.

L'immobilisation des frais d'établissement est possible.

Les honoraires, commissions, droits d'enregistrement et frais d'actes peuvent être soit inscrit à l'actif, soit passés en charges (PCG 321-10).

VII. EXERCICES AUTOCORRIGÉS**Exercice 6****ÉNONCÉ**

Palerme a acquis une licence d'exploitation en janvier N dans les conditions suivantes :

- montant initial versé : 200 k€ ;
- redevance annuelle : 50 k€ pendant 10 ans (1^{re} redevance le 31/12/N) ;
- à l'issue des 10 ans, Palerme devra renégocier avec le vendeur les modalités d'utilisation de cette licence ;
- le taux d'actualisation utilisé par Palerme est de 15 %.

TRAVAIL À FAIRE

Déterminer le coût d'entrée de la licence à l'actif du bilan de Palerme au 1^{er} janvier N. La licence doit-elle être amortie ?

CORRIGÉ

Lorsque le paiement d'un actif est différé dans le temps, le coût d'entrée correspond en principe à la valeur actuelle de l'actif, soit ici :

$$500 + \sum_{p=1}^{10} \frac{50}{1,15^p} = 750 \text{ k€}$$

La différence entre les décaissements effectués et 750 constitue des charges financières.

La licence d'exploitation doit être amortie sur 10 ans (sa durée d'utilité est finie).

Exercice 7**ÉNONCÉ**

Au bilan de Palerme figure un brevet dont la valeur nette comptable est de 1 700 k€ au 31/12/N (après constatation de la dotation aux amortissements de l'année N). Ce brevet a été mis au point par les chercheurs de Palerme et a été inscrit à l'actif à son coût janvier N-2, soit 2 000 k€. Le directeur financier de Palerme estime que le brevet pourrait être vendu 2 500 k€ au 31/12/N (estimation obtenue à partir de données externes) et souhaite réévaluer ce brevet à l'actif de Palerme.

TRAVAIL À FAIRE

Qu'en pensez-vous ?

CORRIGÉ

IAS 38 prévoit deux modèles d'évaluation des immobilisations incorporelles :

- modèle du coût ;
- modèle de la réévaluation, à condition qu'il existe un marché actif. Cette condition n'est jamais remplie pour les brevets, selon IAS 38.

Le brevet ne peut donc pas être réévalué au bilan de Palerme.

SECTION 3. LES ACTIFS FINANCIERS (IAS 32, IAS 39, IFRS 9)**RÉSUMÉ**

Les normes IAS 32 et IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation » sont parmi les premières normes à introduire la juste valeur.

Mais, la juste valeur est exclue pour :

- les prêts et créances émis par l'entreprise ;
- les placements détenus jusqu'à l'échéance ;
- les placements dans des instruments de capitaux propres pour lesquels il n'existe pas de marché actif et dont la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable.

La norme distingue quatre catégories de titres : les titres, les prêts et créances, les instruments dérivés et la trésorerie. Selon leur nature ou leur échéance, ils sont classés au bilan en « actifs financiers courants » ou en « actifs financiers non courants ». L'évaluation à l'entrée doit se faire à la juste valeur qui correspond généralement au coût d'acquisition, y compris les coûts de transaction. À la clôture, ils sont évalués soit à la juste valeur (ou *fair value*), soit au coût amorti. Les instruments financiers de couverture sont évalués selon des modalités particulières.

ATTENTION

Les normes IAS 39 et IFRS 9 relatives aux actifs financiers sont en cours de révision. Nous présentons les règles applicables en 2010, 2011 et 2012, d'une part car l'IFRS 9 ne s'applique obligatoirement qu'à compter de 2013 et d'autre part car la norme IFRS 9 est susceptible d'être modifiée.

I. LA CLASSIFICATION DES ACTIFS FINANCIERS

Les normes en distinguent quatre :

1. Les actifs ou passifs évalués en juste valeur en contrepartie du résultat. Dans cette catégorie, on trouve les **instruments de transaction** (*held for trading*) qui comprennent les VMP et les instruments dérivés et qui sont détenus dans une perspective de très court terme et à des fins de réalisation de bénéfices sur les marchés. Ce type d'activité, relativement spéculative, se trouve essentiellement dans les banques et entreprises spécialisées.

2. Les actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance (*held-to-maturity*) qui correspondent aux obligations ou autres instruments de taux de titres d'emprunt d'état que l'entreprise a l'intention de conserver jusqu'à l'échéance.

3. Les actifs financiers émis par l'entreprise. Les **prêts et créances** (*loans and receivables*).

4. Les actifs financiers disponibles à la vente (*available-for-sale*) : ce sont, par exemple, des TIAP (titres immobilisés de l'activité de portefeuille), les titres de participation non consolidés et certaines VMP.

II. LES RÈGLES D'ÉVALUATION DES ACTIFS FINANCIERS LORS DE L'ACQUISITION

A. RÈGLE D'ÉVALUATION

Lors de l'acquisition, tous les actifs financiers sont comptabilisés à la **juste valeur majorée des coûts de transaction, sauf les actifs financiers en juste valeur par le résultat (prix d'achat uniquement)**.

B. DÉFINITIONS IMPORTANTES

1. Le coût amorti d'un actif

Le coût amorti d'un actif ou d'un passif financier est le montant auquel est évalué l'actif ou le passif financier lors de sa comptabilisation initiale, diminué des remboursements en principal, majoré ou diminué de l'amortissement cumulé calculé par la méthode du taux d'intérêt effectif, de toute différence entre ce montant initial et le montant à l'échéance, et diminué de toute réduction (opérée directement ou *via* un compte de correction de valeur) pour dépréciation ou irrécouvrabilité (cf. exemple n° 13).

2. La méthode du taux d'intérêt effectif

La méthode du taux d'intérêt effectif est une méthode de calcul du coût amorti d'un actif ou d'un passif financier (ou d'un groupe d'actifs ou de passifs financiers) et d'affectation des produits financiers ou des charges financières au cours de la période concernée. Le taux d'intérêt effectif est le taux qui actualise exactement les décaissements ou encaissements de trésorerie futurs sur la durée de vie prévue de l'instrument financier ou, selon les cas, sur une période plus courte de manière à obtenir la valeur comptable nette de l'actif ou du passif financier. Pour calculer le taux d'intérêt effectif, une entité doit estimer les flux de trésorerie en prenant en considération toutes les modalités contractuelles de l'instrument financier (par exemple, options de paiement anticipé, de rachat et assimilé) mais ne doit pas tenir compte des pertes sur crédit futures. Ce calcul inclut l'intégralité des commissions et des points payés ou reçus entre les parties au contrat, qui font partie intégrante du taux d'intérêt effectif (voir IAS 18 « Produit des activités ordinaires »), des coûts de transaction et de toutes les autres primes positives ou négatives. Les flux de trésorerie et la durée de vie prévue d'un groupe d'instruments financiers analogues sont présumés pouvoir être déterminés de façon fiable. Toutefois, dans les rares cas où il n'est pas possible d'estimer de façon fiable les flux de trésorerie ou la durée de vie prévue d'un instrument financier (ou d'un groupe d'instruments financiers), l'entité doit utiliser les flux de trésorerie contractuels relatifs à l'intégralité de la durée du contrat de l'instrument financier (ou du groupe d'instruments financiers) (cf. exemple n° 13).

3. La juste valeur

La juste valeur est le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif éteint, entre parties bien informées, consentantes, et agissant dans des conditions de concurrence normale.

Lorsqu'il s'agit d'un actif financier coté, sa juste valeur correspond à son cours de bourse, ou au prix de vente probable. Lorsqu'il s'agit d'un actif non coté, la juste valeur représente le prix probable de négociation. La juste valeur peut être obtenue en actualisant les flux de trésorerie futurs générés par cet actif.

III. ÉVALUATION À LA DATE D'INVENTAIRE

Après leur comptabilisation initiale, une entité doit évaluer les actifs financiers, y compris les dérivés qui constituent des actifs, **à leur juste valeur**, sans aucune déduction au titre des coûts de transaction qui peuvent être encourus lors de leur vente ou d'une autre forme de sortie, **sauf** en ce qui concerne les actifs financiers suivants :

- les prêts et créances qui doivent être évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- les placements détenus jusqu'à leur échéance qui doivent être évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- les placements dans des instruments de capitaux propres qui n'ont pas de prix coté sur un marché actif et dont la juste valeur ne peut être évaluée de manière fiable, ainsi que les instruments dérivés liés à ces instruments de capitaux propres non cotés et qui doivent être réglés par remise de tels instruments, qui doivent être évalués au coût.

A. L'ÉVALUATION DES ACTIFS FINANCIERS ÉVALUÉS EN JUSTE VALEUR PAR RÉSULTAT

Les actifs financiers de transaction, qui recouvrent essentiellement les valeurs mobilières de placement à très court terme pour une entreprise industrielle et commerciale, sont obligatoirement évalués à la juste valeur, ou *fair value*.

Les variations de valeur sont obligatoirement enregistrées en produits ou en charges. Elles influent donc sur le résultat de l'exercice.

Selon les règles françaises, les actifs de transaction seraient évalués au coût historique et non à la juste valeur.

EXEMPLE APPLICATIF 12

La société X détient un portefeuille de Sicav Monétaires acquises en octobre N.

Informations relatives au portefeuille de Sicav Monétaires au 31/12/N.

Titres	Quantités	Prix d'acquisition	Cours au 31/12/N
Actions A	1 000	60	55
Actions B	3 000	10	12

La juste valeur du portefeuille-titres est égale à $1\,000 \times 55 + 3\,000 \times 12 = 91\,000$ €.

Sa valeur d'acquisition est de : $1\,000 \times 60 + 3\,000 \times 10 = 90\,000$ €.

Au 31/12/N, la valeur du portefeuille-titres à l'actif est donc de 91 000.

		31/12/N			
5		VMP (91 000 – 90 000)		1 000	
	7	Produits financiers			1 000

B. L'ÉVALUATION DES ACTIFS FINANCIERS DÉTENUS JUSQU'À L'ÉCHÉANCE

Ils doivent être évalués **au coût amorti**. Ils sont dépréciés en cas de risques d'insolvabilité de l'émetteur.

EXEMPLE APPLICATIF 13

Le 01/01/2009, l'entreprise Omega² achète 500 obligations (Actifs financiers détenus jusqu'à échéance) émises à 980 €, pour un nominal de 1 000 € (unitaire) avec un taux d'intérêt fixe de 5 %. Celles-ci sont remboursables le 31/12/2016. Les coûts de transaction étaient de 4 000 €. Lors de l'acquisition du titre l'entreprise passe l'écriture suivante :

	01/01/2009		
Actif financier (à l'échéance) (+ A)		494 000	
Trésorerie (980 × 500 + 4 000) (-A)			494 000

À la clôture de chacun des états financiers suivants, les actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance seront comptabilisés à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

« Le coût amorti d'un actif ou d'un passif a été évalué lors de sa comptabilisation initiale diminué des remboursements du capital et de toute réduction pour dépréciation. »

IAS 39, § 9.

Le taux d'intérêt effectif est le taux d'intérêt annuel réel recalculé en prenant en compte tous les frais de transactions et frais annexes.

Si une obligation est émise à une valeur inférieure à sa valeur nominale, on parle de prime d'émission. Si elle est remboursée à une valeur supérieure à sa valeur nominale, on parle de prime de remboursement. Ces primes n'entrent pas dans le coût initial d'un actif financier, mais dans le calcul du coût amorti. Elles vont être réintégrées graduellement à la valeur comptable de l'obligation sur la durée de l'emprunt. La valeur comptable de l'actif financier est déterminée par la méthode du coût amorti, avec une méthode d'amortissement particulière, la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les différents types de flux (encaissements et décaissements) vont permettre de trouver le taux d'intérêt effectif.

$$-494\,000 + \sum_{t=1}^7 25\,000 (1 + \text{taux})^{-t} + 525\,000 (1 + \text{taux})^{-8} = 0$$

Taux = 5,19

La fonction TRI (Taux de rendement interne) de la plupart des tableurs peut aider à réaliser le calcul du taux d'intérêt effectif. Il est de 5,19 %.

Le coût amorti de l'actif est calculé grâce au taux d'intérêt effectif (les calculs ont été réalisés avec tous les chiffres après la virgule du TRI).

Dates	Intérêts effectifs	Intérêts	Amortissement	Coût amorti
01/01/2009				494 000
31/12/2009	(1) 25 624	(2) 25 000	(3) 624	(4) 494 624
31/12/2010	25 656	25 000	656	495 280
31/12/2011	25 691	25 000	691	495 971
31/12/2012	25 726	25 000	726	496 697
31/12/2013	25 764	25 000	764	497 461
31/12/2014	25 804	25 000	804	498 265
31/12/2015	25 845	25 000	845	499 110
31/12/2016	25 890	25 000	890	500 000
			6 000	

(1) 25 624 = 494 000 × TRI

(2) 25 000 = 500 titres × 1 000 × 5 %

(3) 624 = 25 624 – 25 000

(4) 494 624 = 494 000 + 624

2. Cet exemple est tiré de *Comptabilité financière* de Dick et Missonier, Éd. Pearson.

Les écritures sont donc :

	01/01/2009			
Obligations (+A)			494 000	
Trésorerie (-A)				494 000
	31/12/2009			
Trésorerie (+A)			25 000	
Obligations (+A)			624	
Produits financiers (+R,+FP)				25 624
	31/12/2010			
Trésorerie (+A)			25 000	
Obligations (+A)			656	
Produits financiers (+R,+FP)				25 656

REMARQUE

La somme de tous les « amortissements », soit 6 000, correspond bien à la différence entre la valeur initiale des actifs et leur valeur finale (500 000 – 494 000). Cette différence est étalée ou « amortie » sur la durée de l'actif financier.

La valeur comptable de l'actif financier augmente chaque année. La même écriture est donc à constater en 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016 (avec des montants différents, fonction de l'évolution du coût amorti). Le montant que l'entreprise percevra au 31/12/2016 est de : 500 000 € (coût amorti en dernière ligne).

À la différence des actifs financiers détenus à des fins de transaction (c'est-à-dire en *juste valeur par résultat*) les actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance font l'objet d'un test de dépréciation et sont dépréciés si nécessaire. Comme pour les actifs non financiers, des indicateurs objectifs de pertes de valeur sont nécessaires. Une simple baisse du cours de bourse est insuffisante pour constater une dépréciation.

La dotation (ou dépréciation) est ajustée les années suivantes, en fonction de l'évolution de la juste valeur des obligations. Si celle-ci augmente, un produit doit être constaté. La reprise en résultat (directement ou indirectement) ne doit pas conduire à un montant d'actif comptabilisé supérieur au coût amorti qui aurait été constaté à la date de reprise de dépréciation si aucune dépréciation n'avait été comptabilisée.

C. L'ÉVALUATION DES PRÊTS ET CRÉANCES ÉMIS PAR L'ENTREPRISE

Ils doivent être évalués **au coût amorti**. Ils sont dépréciés en cas de risque d'insolvabilité du créancier.

D. L'ÉVALUATION DES ACTIFS FINANCIERS DISPONIBLES À LA VENTE

Les variations de valeur sont enregistrées directement en capitaux propres (dans un compte Écart d'évaluation, par exemple) et n'ont donc aucun impact sur le résultat de l'exercice. Lorsque l'actif est cédé, la totalité de la perte ou du profit (c'est-à-dire à partir du prix d'acquisition) doit être comptabilisée au compte de résultat. Selon les règles françaises, les actifs disponibles à la vente seraient évalués au coût historique et non à la juste valeur.

EXEMPLE APPLICATIF 14

L'entreprise X détient des titres considérés comme disponibles à la vente, acquis 30 000 € en février N-2 et revendus le 31 mai N pour 37 000 €.

Évolution de la juste valeur des titres détenus par X

Au 31/12/N-2	AU 31/12/N-1	Au 31/05/N
30 000	34 000	37 000

Au 31/12/N-2 : aucune écriture n'est à comptabiliser puisque la juste valeur des titres est égale au coût d'acquisition.

Au 31/12/N-1 : les titres apparaissent à l'actif pour 34 000.

2		31/12/N-1			
	1	Titres (34 000 – 30 000)		4 000	
		Écart d'évaluation			4 000

Au 31/05/N : la cession des titres génère une plus-value de 7 000 qui doit être comprise dans le résultat de l'année N.

2		31/05/N			
5		Écart d'évaluation		4 000	
		Banque		37 000	
	7	Produits financiers			7 000
	2 ou 5	Titres			34 000

IV. IFRS 9 : REFONTE DE LA COMPTABILISATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Le 12 novembre dernier, l'*International Accounting Standard Board* (IASB) a publié son projet IFRS 9. Destinée à remplacer la norme complexe IAS 39, la norme IFRS 9 a pour objectif de simplifier la définition et la classification des instruments financiers, en supprimant les catégories suivantes :

- les titres détenus jusqu'à échéance « HTM » (*Held-to-maturity assets*) ;
- et les titres disponibles à la vente « AFS » (*Available for sale assets*).

La nouvelle approche consistera pour les entreprises à définir leur propre classification d'instruments en fonction de leur business model. Ainsi, deux possibilités de valorisation des titres seront proposées : le coût amorti ou la juste valeur, pilotées par le critère de date d'échéance. En effet, l'entité détenant ses titres en vue d'en collecter des revenus pourra utiliser le modèle de comptabilisation du coût amorti. Cependant, si les dits titres sont détenus dans une optique de vente prochaine, le modèle de la juste valeur sera imposé. Pour information, des exemples concrets sont déjà disponibles sur le draft du projet IFRS9. Par ailleurs, la mise en application de la nouvelle norme est prévue au plus tard pour le 1^{er} janvier 2013 mais une adoption avancée est encouragée par l'IASB.

La norme IFRS 9, dans sa version applicable à compter de 2013 prévoit que les ajustements de juste valeur des actifs, auparavant considérés comme des actifs financiers disponibles à la vente, soient enregistrés en résultat. Il sera cependant possible d'opter pour la comptabilisation en capitaux propres, uniquement pour les actions, mais si cette option est prise, en cas de cession, la plus ou moins-value de cession n'est pas comptabilisée en résultat, mais en capitaux propres.

Synthèse

Catégories d'actifs financiers	Évaluation à la clôture	Comptabilisation des écarts d'évaluation
Actifs évalués en juste valeur par le résultat	Juste valeur	En résultat
Actifs détenus jusqu'à l'échéance	Coût amorti	En résultat
Prêts et créances	Coût amorti	En résultat
Actifs financiers disponibles à la vente	Juste valeur	En capitaux propres
Instruments financiers de couverture	Juste valeur	En résultat ou en capitaux propres

COMPARAISON AVEC LE PCG

La notion d'instrument financier ne figure pas dans les règles françaises.

L'évaluation à la juste valeur n'est pas autorisée (sauf cas particulier de la réévaluation libre).

SECTION 4. LES IMMEUBLES DE PLACEMENT (IAS 40)**RÉSUMÉ**

Les immeubles de placement sont des terrains ou des constructions détenus par une entité dans un but de placement et non pour être utilisés dans un cadre d'exploitation. Ils peuvent être cédés sans remettre en cause l'activité de l'entreprise. Ils peuvent être évalués à la juste valeur. Les écarts de réévaluation sont enregistrés au compte de résultat et non dans les capitaux propres. L'IAS 40 autorise également l'évaluation selon le modèle coût.

I. CONDITIONS DE COMPTABILISATION DES IMMEUBLES DE PLACEMENT**A. OBJECTIF DE LA NORME**

L'objectif de la norme est de définir la notion d'immeuble de placement, de présenter les méthodes de comptabilisation et les informations à fournir en annexe.

B. DÉFINITION

Un immeuble de placement est un bien immobilier détenu par les propriétaires ou par les preneurs (lors d'un contrat de location ou financement) pour en retirer des loyers et/ou pour valoriser le capital.

Les immeubles qui sont les immeubles de classement sont les suivants :

- terres et bâtiments détenus en pleine propriété ou dans le cadre d'un contrat de location-financement et loués à des tiers dans le cadre de location simple ;
- terrains détenus en attente d'affectation.

Les immeubles qui ne sont pas des immeubles de placement sont les suivants :

- biens occupés par leur propriétaire ;
- biens détenus en vue de leur vente ;
- biens donnés en location à une entité dans le cadre d'un contrat de location-financement.

EXEMPLE APPLICATIF 15

Une entreprise industrielle fait construire un bien immobilier destiné à la location sur un terrain lui appartenant. La construction commence au 10/01/N et s'achèvera en juin N+1.

Dans quelle catégorie sera classé le bien au 31/12/N ?

Le projet en cours étant un placement immobilier, il doit être classé en tant qu'immeuble de placement.

EXEMPLE APPLICATIF 16

Une entreprise achète un immeuble situé au centre de Paris pour y installer son siège social, souhaitant grâce à cet emplacement en valoriser le capital.

Quelle est la classification de ce bien immobilier ?

Ce bien immobilier est une immobilisation corporelle, car, malgré un objectif de valorisation du capital inhérent à l'emplacement choisi, le bien est utilisé pour les activités ordinaires de l'entreprise et n'est pas loué à un tiers.

EXEMPLE APPLICATIF 17

Une société B vient d'acheter un immeuble de 4 étages pour 2 000 000 €. Elle occupe le premier étage pour ses besoins administratifs et loue les 3 autres étages à d'autres sociétés.

Quelle est la classification de cet immeuble au bilan ?

Si les différentes parties du bien peuvent être vendues séparément, alors on utilise l'approche par composants, décrite dans la norme IAS 16. On comptabilise ainsi $\frac{1}{4}$ de 2 000 000 €, soit 500 000 € en immobilisations corporelles et $\frac{3}{4}$ de 2 000 000 €, soit 1 500 000 € en tant qu'immeuble de placement.

Dans le cas où les différentes parties du bien ne peuvent être vendues séparément alors le bien est comptabilisé en tant qu'immeuble de placement qu'à la condition que son utilisation pour des activités ordinaires soit minoritaire par rapport à son caractère locatif ou de valorisation du capital.

C. CONDITIONS DE COMPTABILISATION

Un immeuble de placement est comptabilisé à l'actif, dès lors que les deux conditions suivantes sont réunies :

- il est probable que les avantages économiques futurs associés à l'actif iront à l'entité ;
- le coût de l'actif peut être évalué de façon fiable.

II. L'ÉVALUATION À LA DATE D'ENTRÉE

Un immeuble de placement doit être évalué initialement à son coût. Les coûts de transaction sont inclus dans l'évaluation initiale.

Le coût est égal à :

Coût d'achat ou coût de production + frais directement attribuables incluant les éventuels frais de transaction.

Comptabilisation des dépenses ultérieures :

La comptabilisation des dépenses ultérieures s'effectue de la même manière que celle des autres immobilisations corporelles.

III. ÉVALUATION À LA DATE D'INVENTAIRE

Il existe deux méthodes pour évaluer un immeuble de placement à la fin de chaque période de reporting : le modèle de la juste valeur ou le modèle du coût.

La méthode adoptée doit être retenue pour tous les immeubles de placement.

ATTENTION

Lorsqu'un placement immobilier, représenté pour le preneur, par un contrat de location simple est comptabilisé en tant qu'immeuble de placement, le modèle de la juste valeur doit être appliqué pour tous les immeubles de placement.

A. MODÈLE DE LA JUSTE VALEUR

La juste valeur d'un immeuble de placement est le montant pour lequel l'immeuble pourrait être échangé entre des parties bien informées, consentantes et agissant dans des conditions de concurrence normale.

En pratique, la juste valeur est donnée par les prix actuels sur un marché actif pour des biens similaires. À défaut, l'entreprise peut se baser sur :

- les prix actuels de biens différents ;
- les prix récents sur des marchés moins actifs, corrigés pour refléter les changements économiques survenus depuis ;
- l'actualisation des cash-flows futurs probables.

Dans le cas exceptionnel où une entreprise ne peut pas effectuer une évaluation fiable et continue de ces immeubles de placement selon la méthode de la juste valeur, elle doit utiliser la méthode du coût pour les biens concernés.

Aucun amortissement n'est pratiqué si on applique le modèle de la juste valeur.

Les variations de la juste valeur constatées d'un exercice à l'autre sont enregistrées directement dans le compte de résultat, et non pas dans les capitaux propres.

Le principe de non-compensation s'applique (non compensation entre profits et pertes sur deux immeubles de placement).

Dans le cadre de l'application de la méthode de la juste valeur, une mise à jour par période de l'évaluation est obligatoire.

B. MODÈLE DU COÛT

Cette méthode est identique à celle du coût prévu par la norme IAS 16 sur les immobilisations corporelles. Elle ne s'applique toutefois pas aux immeubles de placement classés en « destinés à être cédés » ou inclus dans un groupe d'actifs destinés à être cédés selon les dispositions de la norme IFRS 5 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées ». Les immeubles de placement sont, dans ce dernier cas, évalués selon les dispositions de la norme IFRS 5.

Le choix de la méthode du coût implique néanmoins la détermination de la juste valeur des biens en vue d'une information dans les notes.

IV. INFORMATIONS À FOURNIR

Une entité doit fournir les informations suivantes :

- Si elle applique le modèle de la juste valeur ou le modèle du coût.
- Si elle applique le modèle de la juste valeur, si des droits sur des biens immobiliers détenus dans le cadre de contrats de location simples sont classés et comptabilisés comme immeubles de placement et dans quelles circonstances.

- Lorsque le classement est difficile, les critères qu'elle utilise pour distinguer un immeuble de placement d'un bien immobilier occupé par son propriétaire et d'un bien immobilier détenu en vue de sa vente dans le cadre de l'activité ordinaire.
- Les méthodes et les hypothèses importantes retenues pour déterminer la juste valeur des immeubles de placement, et notamment un exposé indiquant si la détermination de la juste valeur s'est appuyée sur des indications du marché ou si elle se fonde plus largement sur d'autres facteurs (que l'entité doit indiquer) du fait de la nature du bien immobilier et de l'absence de données de marché comparables.
- Dans quelle mesure la juste valeur des immeubles de placement (telle qu'évaluée ou telle qu'indiquée dans les états financiers) repose sur une évaluation par un évaluateur indépendant ayant une qualification professionnelle pertinente et reconnue et ayant une expérience récente quant à la situation géographique et la catégorie de l'immeuble de placement objet de l'évaluation. S'il n'y a pas eu de telles évaluations, ce fait doit être indiqué.
- Les montants comptabilisés en résultat au titre :
 - des produits locatifs des immeubles de placement ;
 - des charges opérationnelles directes (y compris les réparations et la maintenance) occasionnées par les immeubles de placement qui ont généré des produits locatifs au cours de la période ;
 - et des charges opérationnelles directes (y compris les réparations et la maintenance) occasionnées par les immeubles de placement qui n'ont pas généré de produits locatifs au cours de la période.

La variation cumulée de la juste valeur sur la vente d'un immeuble de placement à partir d'un portefeuille d'actifs utilisant le modèle du coût est utilisée pour entrer dans un portefeuille dans lequel le modèle de la juste valeur est utilisé est comptabilisée en résultat.

- L'existence et les montants des restrictions relatifs à la possibilité de réaliser les immeubles de placement ou de récupérer les produits et les produits de leur cession.
- Les obligations contractuelles d'achat, de construction et d'aménagement des immeubles de placement ou de réparation, de maintenance ou d'améliorations.
- Le modèle de la juste valeur :
Outre les informations ci-dessus, une entité qui applique le modèle de la juste valeur doit également fournir un rapprochement entre la valeur comptable des immeubles de placement à l'ouverture et à la clôture de la période montrant les informations suivantes :
 - les entrées, en indiquant séparément celles qui résultent d'acquisitions et celles qui résultent de dépenses ultérieures comptabilisées dans la valeur comptable d'un actif ;
 - les entrées résultant d'acquisitions dans le cadre de regroupements d'entreprises ;
 - les actifs classés comme détenus en vue de la vente ou inclus dans un groupe destiné à être cédé classé comme détenu en vue de la vente selon IFRS 5 et autres sorties ;
 - les profits ou pertes nets résultant d'ajustements de la juste valeur ;
 - les écarts de change nets provenant de la conversion des états financiers dans une autre monnaie de présentation et de la conversion d'une activité étrangère dans la monnaie de présentation de l'entité présentant les états financiers ;
 - les transferts vers et depuis les catégories stocks et biens immobiliers occupés par leur propriétaire ;
 - et les autres variations.

Synthèse

Les immeubles de placement sont évalués au choix à la juste valeur ou au coût d'acquisition comme les autres actifs corporels. En cas d'évaluation à la juste valeur, les variations de juste valeur intervenues au cours de l'exercice impactent le résultat net. Lorsque l'entreprise a choisi une méthode, elle doit utiliser la même pour tous les immeubles de placement.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Il n'y a pas de définition des immeubles de placement.

SECTION 5. LES CONTRATS DE LOCATION (IAS 17)

RÉSUMÉ

Il existe deux types de contrats de location : les contrats de *location-financement* pour lesquels le preneur (locataire) supporte les avantages et risques inhérents à la propriété du bien, et les contrats de *location-simple* qui recouvrent tous les autres cas.

Les biens faisant l'objet d'un contrat de *location-financement* sont comptabilisés à l'actif et au passif (en dettes financières) à la plus faible valeur entre la juste valeur et la valeur actualisée des paiements minimaux du contrat. L'amortissement du bien est comptabilisé en charges, comme si le locataire était propriétaire, de même que les intérêts de la période calculés au taux d'intérêt implicite du contrat.

Les biens faisant l'objet d'un contrat de location simple ne sont pas comptabilisés à l'actif.

Le traitement comptable chez le preneur des actifs financés par des contrats de location, s'ils ont une valeur significative, est un élément important pour les utilisateurs de l'information financière. En effet, il a une incidence sur les ratios de rentabilité et sur l'endettement des groupes.

Dans cette partie, ne sera pas abordé le traitement comptable des contrats de location chez le bailleur.

I. DÉFINITION

Un contrat de location est un accord par lequel le bailleur cède au preneur pour une période déterminée, le droit d'utilisation d'un actif en échange d'un paiement ou d'une série de paiements.

Les contrats de location pour l'exploitation ou l'utilisation de ressources naturelles, ainsi que les accords de licence de biens soumis à la propriété intellectuelle (films...) ne sont pas concernés par IAS 17.

Deux types de contrats sont distingués :

- **Le contrat de location-financement** (*finance leases*) qui a pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété du bien, qu'il y ait transfert final ou non de propriété.
- **Le contrat de location-exploitation** (*operating leases*) qui désigne tout contrat de location autre qu'un contrat de location financement.

La norme donne des exemples de situations conduisant normalement à la classification en contrat de location-financement :

- le contrat de location transfère la propriété de l'actif au preneur au terme de la durée du contrat de location ;
- le contrat de location donne au preneur l'option d'acheter l'actif à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à sa juste valeur à la date à laquelle l'option peut être levée pour que, dès le commencement du contrat de location, on ait la certitude raisonnable que l'option sera levée ;
- la durée du contrat de location couvre la majeure partie de la durée de vie économique de l'actif même s'il n'y a pas transfert de propriété ;
- au commencement du contrat de location, la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location s'élève au moins à la quasi-totalité de la juste-valeur de l'actif loué ;
- et les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter de modifications majeures.

En pratique, la location-financement couvre les contrats de crédit-bail (*leasing*), la location-vente, la location avec option d'achat.

Un contrat de location-financement comporte plusieurs paramètres qui doivent impérativement être définis. Il s'agit :

- des paiements minimaux au titre de la location : total des sommes que le locataire est ou peut être tenu de verser ;
- de la juste valeur du bien loué : montant auquel le bien pourrait être échangé ;
- de la valeur résiduelle non garantie : fraction de la valeur résiduelle dont la réalisation par le bailleur n'est pas assurée. Elle correspond en général à la différence entre la valeur résiduelle du bien loué et le montant de l'option d'achat ;
- du taux d'intérêt implicite du contrat : c'est le taux d'actualisation tel que la juste valeur du bien loué soit égale à la valeur actualisée du total des paiements minimaux et de la valeur résiduelle non garantie du bien.

II. CONDITIONS DE COMPTABILISATION DES CONTRATS DE LOCATION-FINANCEMENT

Les preneurs doivent comptabiliser les contrats de location-financement à l'actif et au passif de leur bilan pour des montants égaux à la juste valeur du bien loué ou, si celle-ci est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location déterminée chacune, au commencement du contrat.

La valeur actualisée est obtenue en utilisant comme taux d'actualisation le taux d'intérêt implicite du contrat de location ou à défaut le taux d'emprunt marginal du preneur (le taux d'intérêt qu'il aurait à payer pour un contrat similaire ou pour un emprunt du montant nécessaire à l'acquisition de l'actif concerné).

Conditions de comptabilisation des contrats de location-simple

La comptabilisation des contrats de location-simple ne pose pas de difficultés : les loyers sont normalement comptabilisés en charges.

Conditions de comptabilisation d'une transaction de cession de bail

Une cession-bail est une opération par laquelle un bien est vendu à un tiers avant d'être repris en location par le vendeur. Le prix de vente et le loyer sont liés car généralement négociés ensemble. Ils ne correspondent pas forcément à la juste valeur. La comptabilisation d'une telle opération dépend aussi de la nature du contrat.

- **1^{er} cas : la transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location-financement :**
L'éventuelle plus-value dégagée par la cession ne doit pas être comptabilisée sur l'exercice de la vente (§ 59) mais doit être étalée sur la durée du contrat (IAS 17 n'envisage pas le cas d'une moins-value). Le traitement comptable est le même qu'en comptabilité PCG.
- **2^e cas : la transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location simple :**
Si le prix de vente et les loyers futurs ont été fixés à la juste valeur (§ 61), tout profit ou perte doit immédiatement être comptabilisé. Si le prix de vente est supérieur à la juste valeur, la différence est reprise en produits sur la durée du contrat. À l'inverse, si le prix de vente est inférieur à la juste valeur, le profit ou la perte est immédiatement comptabilisé, sauf s'il s'agit d'une perte qui sera compensée par des loyers inférieurs aux prix du marché, auquel cas elle doit être étalée sur la durée de la location.

III. INFORMATIONS À FOURNIR

Pour les contrats de location-financement, les informations à publier sont les suivantes :

- la valeur nette comptable de chaque catégorie d'actif ;
- un rapprochement entre le total des paiements minimaux au titre de la location et leur valeur actualisée pour chacune des périodes suivantes :
 - à moins d'un an,
 - à plus d'un an mais moins de cinq ans,
 - à plus de cinq ans ;

- une description générale des principales dispositions des contrats de location telles que les contraintes financières imposées par le contrat (par exemple un plafond d'emprunt ou de location), l'existence d'options de renouvellement ou d'achat, le caractère aléatoire des loyers (lorsque ceux-ci dépendent par exemple du chiffre d'affaires réalisé...).

La norme IAS 16 « Immobilisations corporelles » s'applique également aux contrats de location-financement.

Pour les contrats de location simple, les mêmes informations doivent être publiées à l'exception de la valeur nette comptable de chaque actif.

Synthèse

Type de contrat	Contrat de location financement	Contrat de location simple
Définition	Contrat par lequel les risques et avantages inhérents au bien loué sont transmis au locataire	Contrat ne pouvant pas être qualifié de « location-financement »
Comptabilisation	<ul style="list-style-type: none"> • Bien inscrit à l'actif en contrepartie d'une dette financière au passif • Amortissement du bien si durée d'utilité finie • Loyer comptabilisé comme un remboursement d'emprunt par échéances constantes 	Loyer comptabilisé en charges
Cession bail	La plus-value de cession est étalée sur la durée du contrat	La plus-value de cession est intégralement comptabilisée sur l'exercice de la cession.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Il n'y a aucune définition du contrat de location.

Dans les comptes individuels, les contrats de crédit-bail ne sont pas activables.

Dans les comptes consolidés, les contrats de location simple ne sont pas activables.

Les contrats de location de financement peuvent être activés en application de la méthode préférentielle.

SECTION 6. LES CONTRATS DE CONSTRUCTION (IAS 11)

La comptabilisation des contrats de construction pose le problème de l'affectation des produits et des coûts de contrat aux exercices au cours desquels les travaux de construction sont exécutés. La norme IAS 11 « Contrats de construction » prescrit le traitement comptable de ce type de contrat : la méthode dite « à l'avancement » lorsque le résultat du contrat peut être déterminé de façon fiable. Cette méthode consiste à comptabiliser les charges et les produits liés à un contrat non livré en fonction du degré d'avancement des travaux (déterminé à partir de mesures physiques ou en fonction du coût des travaux déjà effectués).

RÉSUMÉ

Lorsque le résultat final d'un contrat à long terme peut être estimé de façon fiable, il doit être comptabilisé selon la méthode de l'avancement. L'estimation du résultat doit être considérée comme fiable si trois conditions sont remplies.

- **Estimation fiable des produits et coûts du contrat** : En pratique, l'estimation des produits est aisée, tandis que celle des coûts présente plus de difficultés et donc plus d'erreurs. Certains coûts ne peuvent être inclus tels que les coûts d'administration générale non spécifiés dans le

contrat, les frais de vente, et certaines charges pour lesquelles le remboursement n'est pas spécifié dans le contrat comme les frais d'administration, des frais de recherche et développement, l'amortissement des installations et des équipements non utilisés.

- **Contrat générateur d'avantages économiques pour l'entreprise** : Il doit exister une forte probabilité que les avantages économiques attachés au contrat iront à l'entreprise.
- **Estimation fiable du pourcentage d'avancement des travaux** : Les coûts restant à engager et le degré d'avancement des travaux à la date de comptabilisation peuvent être estimés avec une fiabilité suffisante.

La comptabilisation d'un contrat à long terme dont le résultat, déterminé avec fiabilité, est un bénéfice :

Dans ce cas, les charges et produits doivent être comptabilisés au fur et à mesure de l'avancement des travaux, en fonction d'un pourcentage (ou degré) d'avancement qui peut être calculé selon deux méthodes différentes.

- **En fonction de critères financiers** : Selon cette méthode, le pourcentage d'avancement est obtenu par le rapport entre le coût des travaux à la date de clôture et les coûts totaux estimés.
- **En fonction de critères physiques** : Le pourcentage d'avancement peut être calculé à partir de mesures physiques du travail réellement effectué.

Le chiffre d'affaires du contrat est ensuite comptabilisé en fonction du pourcentage d'avancement. Les charges de l'année restent en charges, au compte de résultat (elles ne sont pas comptabilisées en stock de travaux en cours), ce qui permet de faire apparaître un bénéfice partiel.

La comptabilisation d'un contrat à long terme dont le résultat, déterminé avec fiabilité, est une perte :

Lorsqu'il est probable que le total des coûts du contrat sera supérieur au total des produits du contrat, la perte attendue doit immédiatement être comptabilisée en charges. La provision à constituer doit couvrir l'intégralité de la perte probable.

La comptabilisation d'un contrat à long terme dont le résultat ne peut être déterminé avec fiabilité :

Cette situation est fréquente en début de contrat. Dans ce cas, aucun profit ne doit être constaté. Un chiffre d'affaires partiel est comptabilisé dans la limite des charges comptabilisées.

I. CONTRATS CONCERNÉS PAR IAS 11

IAS 11 doit être appliquée pour la comptabilisation des contrats de construction dans les états financiers des entrepreneurs.

La définition des contrats visés par la norme est donnée :

« **Un contrat de construction** est un contrat spécifiquement négocié pour la construction d'un actif ou d'un ensemble d'actifs qui sont étroitement liés ou interdépendants en termes de conception, de technologie et de fonction, ou de finalité ou d'utilisation.

Un contrat à forfait est un contrat de construction dans lequel l'entrepreneur accepte un prix fixe pour le contrat, ou un taux fixe par unité de production, soumis dans certains cas à des clauses de révision de prix.

Un contrat en régie est un contrat de construction dans lequel l'entrepreneur est remboursé des coûts autorisés ou autrement définis, plus un pourcentage de ces coûts ou une rémunération fixe. »

Aucune durée n'est spécifiée, même si ces contrats sont souvent qualifiés de « contrats à long terme » (c'est d'ailleurs le terme retenu par le CNC) probablement parce que le problème de la répartition du bénéfice se pose essentiellement avec des contrats s'étalant sur plusieurs années. Le texte de la norme laisse cependant supposer qu'elle s'applique à tout contrat en cours à la

clôture. L'avis 99-10 du CNC ne précise pas non plus que les contrats à long terme excèdent une durée de 12 mois mais mentionne que généralement les dates de démarrage et d'achèvement des opérations prévues se situent sur deux périodes comptables différentes.

Des exemples de contrats de construction sont donnés par IAS 11. Il peut s'agir de :

- la construction d'un actif, tel un pont, un barrage, un oléoduc, une route, un bateau ou un tunnel ;
- la construction d'actifs qui sont étroitement liés ou interdépendants comme par exemple la construction de raffineries, ou d'autres parties complexes d'installations ou d'équipements ;
- les contrats de prestations de services qui sont directement liés à la construction d'un actif, tels que les contrats d'architecture ou d'ingénierie ;
- les contrats de destruction ou de remise en état d'actifs et de remise en état de l'environnement suite à la destruction d'actifs.

En pratique, la notion de contrats de construction est souvent utilisée dans les secteurs du bâtiment, des travaux publics, de l'ingénierie informatique, de l'électronique, de la construction navale, de l'industrie aéronautique et spatiale.

II. RÈGLES DE COMPTABILISATION DES CONTRATS DE CONSTRUCTION

La norme IAS 11 prescrit la comptabilisation des contrats de construction selon une méthode unique, celle de *l'avancement*, lorsque le résultat peut être obtenu avec suffisamment de précision.

A. LES PRODUITS DU CONTRAT DE CONSTRUCTION

Les produits du contrat sont :

- le montant initial des produits convenu dans le contrat ;
- les modifications dans les travaux du contrat, les réclamations et les primes de performances :
 - dans la mesure où il est probable qu'elles donneront lieu à des produits,
 - dans la mesure où elles peuvent être évaluées de façon fiable.

IAS 11 précise que les produits du contrat sont mesurés à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir. Ils peuvent donc augmenter ou diminuer d'un exercice à l'autre suite à des modifications, des réclamations, l'existence de primes de performance...

B. LES COÛTS DU CONTRAT

1. Les coûts du contrat

Les coûts du contrat doivent comprendre :

- les coûts directement liés au contrat concerné ;
- les coûts attribuables à l'activité de contrat en général et qui peuvent être affectés au contrat ;
- et tous autres coûts qui peuvent être spécifiquement imputés au client selon les termes du contrat, etc.

Les coûts qui ne peuvent être attribués à l'activité de contrat ou qui ne peuvent être affectés à un contrat sont exclus des coûts d'un contrat de construction.

- **Les coûts directement rattachables au contrat** sont par exemple :
 - les dépenses de main-d'œuvre de chantier ;
 - le coût des matériaux utilisés dans la construction ;
 - l'amortissement des installations ou leur coût de location...
- **Les coûts attribuables à l'activité** de contrat en général mais pouvant être rattachés au contrat incluent :
 - l'assurance ;
 - les frais généraux de construction ;
 - les coûts de conception et d'assistance technique non spécifiques au contrat ;
 - les intérêts d'emprunt sous certaines conditions, précisées par IAS 23.

Ces coûts doivent être répartis entre les différents contrats de manière systématique selon une méthode rationnelle appliquée de manière constante à tous les coûts présentant des caractéristiques communes. La répartition de ces coûts fixes doit être basée sur l'activité normale de l'entreprise.

- **Les coûts spécifiquement imputables au client** selon les termes du contrat peuvent inclure certains coûts d'administration générale et des frais de développement.

2. Les charges exclues du coût des constructions

Les charges exclues du coût des constructions sont :

- les dépenses administratives, sauf celles dont le remboursement est expressément spécifié dans le contrat ;
- les frais de vente ;
- les frais de recherche et développement, à moins que leur remboursement ait été spécifiquement prévu ;
- l'amortissement de constructions ou d'équipements inutilisés et non nécessaires à l'exécution d'un contrat particulier.

EXEMPLE APPLICATIF 18

Application

Le 01/04/N, une entreprise démarre la construction d'un bateau aux caractéristiques spécifiques pour un client avec lequel un contrat ferme a été signé. Au 31/12/N, les dépenses suivantes ont été affectées au contrat :

- des frais de recherche fondamentale : 20 000 ;
- les frais de recherche liés au contrat et qui seront remboursés par le client : 200 000 ;
- les matières utilisées : 1 000 000 ;
- les frais de main-d'œuvre : 700 000 ;
- les amortissements des installations et équipements utilisés : 250 000 ;
- la quote-part des frais d'assurance affectés au contrat : 30 000 ;
- la quote-part des frais généraux affectés au contrat : 300 000.

On suppose que l'activité réelle sur cette période correspond à l'activité normale.

Solution

Le coût du contrat au 31/12/N est de :

$$200\,000 + 1\,000\,000 + 700\,000 + 250\,000 + 30\,000 = 2\,180\,000$$

(Les frais de recherche fondamentale et la quote-part de frais généraux sont exclus.)

C. RÈGLES DE COMPTABILISATION DES PRODUITS ET CHARGES DU CONTRAT LORSQUE LE RÉSULTAT PEUT ÊTRE ESTIMÉ DE FAÇON FIABLE

Les conditions requises pour pouvoir conclure à **une estimation fiable** du résultat du contrat sont :

- une estimation fiable du total des produits du contrat ;
- une forte probabilité que les avantages économiques attachés au contrat iront à l'entreprise ;
- une évaluation fiable des coûts attribuables au contrat ;
- une estimation fiable des coûts à terminaison (coûts restant à engager) et du degré d'avancement.

Une certaine liberté est donc laissée à l'entreprise dans l'évaluation de la fiabilité du résultat du contrat.

Lorsque les conditions précitées sont remplies, deux situations peuvent se produire : le résultat estimé du contrat est bénéficiaire, ou au contraire il s'agit d'une perte.

1^{re} situation possible : le résultat du contrat est bénéficiaire

La méthode dite à *l'avancement* s'applique obligatoirement. Les produits et charges doivent être comptabilisés au fur et à mesure de l'avancement des travaux. On détermine pour cela un pourcentage d'avancement des travaux. Il peut être obtenu par le rapport entre le coût des travaux à la date de clôture et les coûts totaux estimés. Il peut également être calculé à partir de mesures physiques du travail réellement effectué.

Les produits du contrat sont rattachés aux coûts encourus en fonction du pourcentage d'avancement, ce qui permet de faire apparaître un bénéfice correspondant à la proportion de travaux achevés. Les facturations de situations intermédiaires au client ne correspondent pas forcément au montant des produits déterminés par le pourcentage d'avancement.

EXEMPLE APPLICATIF 19

Une entreprise a démarré en N un chantier d'une durée de 15 mois, qui doit se terminer en N+1. Le prix de vente ferme est de 2 000 000.

Au 31/12/N, la situation est la suivante :

- travaux réalisés : 1 000 000 (coûts affectés au contrat) ;
- dépenses de production prévues pour N+1 : 600 000.

Le 01/06/N+1, le chantier est terminé et vendu définitivement au client pour 2 000 000 (aucune facturation partielle intermédiaire n'a eu lieu).

Le bénéfice estimé à terme est de 400 000. Si les éléments sont suffisamment fiables, une partie du bénéfice doit apparaître au 31/12/N. Il faut donc déterminer le degré d'avancement des travaux. On suppose dans un premier temps qu'il est calculé en fonction du coût des travaux, soit : $1\,000\,000 / 1\,600\,000 = 62,5\%$.

L'entreprise peut donc comptabiliser un produit au 31/12/N égal au prix de vente global multiplié par le pourcentage d'avancement, soit : $2\,000\,000 \times 62,5\% = 1\,250\,000$, ce qui permet de dégager un bénéfice de 250 000 à fin N. Les écritures suivantes peuvent être comptabilisées chez l'entreprise fournisseur, sachant que les 1 000 000 de dépenses affectées au contrat ont déjà été comptabilisées au cours de l'année N.

31/12/N		
Clients, créances sur travaux non encore facturables	1 250 000	
Ventes		1 250 000
01/06/N+1 (facturation)		
Clients	2 000 000	
Ventes		750 000
Clients, créances sur travaux non encore facturables		1 250 000

Au 31/12/N, le bénéfice apparaissant au compte de résultat est de 250 000 (1 250 000 de ventes – 1 000 000 de charges) ce qui correspond effectivement au bénéfice total estimé \times pourcentage d'avancement ($400\,000 \times 62,5\%$).

On suppose maintenant que le pourcentage d'avancement est obtenu à partir de mesures physiques. Il est de 45 % au 31/12/N. Dans ce cas, le bénéfice apparaissant au 31/12/N est de $400\,000 \times 45\% = 180\,000$. Les écritures suivantes peuvent être comptabilisées :

31/12/N		
Clients, créances sur travaux non encore facturables	900 000	
Ventes ($2\,000\,000 \times 45\%$)		900 000
d°		
Travaux en cours (bilan) ⁽¹⁾	280 000	
Variation des stocks de produits en cours		280 000

(1) $1\,000\,000 - 45\% \times 1\,600\,000 = 280\,000$

Le bénéfice apparaissant est effectivement de $900\,000 + 280\,000 - 1\,000\,000 = 180\,000$. Les travaux effectués et ne correspondant pas à l'avancement des travaux sont comptabilisés à l'actif en travaux en cours.

2^e situation : une perte est attendue à l'issue du contrat

Lorsqu'il est probable que le total des coûts du contrat sera supérieur au total des produits du contrat, la perte attendue doit immédiatement être comptabilisée en charges.

La provision à constituer doit couvrir l'intégralité de la perte probable. Son montant est donc indépendant de l'état d'avancement des travaux et des profits attendus d'autres contrats sans rapport avec celui-ci. Elle n'inclut pas les frais administratifs à caractère général pour lesquels aucun remboursement du client n'est stipulé au contrat. La norme est très imprécise quant à la comptabilisation des pertes à terminaison. Dans l'exemple suivant, nous proposons un schéma de comptabilisation.

EXEMPLE APPLICATIF 20

Le 01/07/N, la société A démarre un contrat de construction qui doit se terminer en N+1, avec un prix de vente ferme de 1 350 000.

Au 31/12/N, la situation est la suivante :

	Coûts des travaux déjà effectués au 31/12/N	Coûts prévisionnels des travaux restant à effectuer
Charges directes de production	400 000	500 000
QP charges indirectes de production ⁽¹⁾	300 000	350 000
QP frais généraux à caractère général	100 000	150 000
TOTAL	800 000	1 000 000

(1) Spécifiques à ce contrat.

Coût de revient prévisible du contrat : $400\,000 + 500\,000 + 300\,000 + 350\,000 = 1\,550\,000$

Perte probable : $1\,350\,000 - 1\,550\,000 = 200\,000$, à provisionner.

Comptabilisation

Une perte à l'avancement égale à :

Prix de vente \times Pourcentage d'avancement – Coût des travaux réalisés
doit être comptabilisée.

Le pourcentage d'avancement est de 45 % (calculé par le rapport entre coût des travaux réalisés/coût total). La perte à l'avancement est donc de $1\,350\,000 \times 45\% - 700\,000$ (coût des travaux déjà réalisés à la clôture) soit – 92 500.

Le solde de la perte (la perte à terminaison), soit 107 500 ($= 200\,000 - 92\,500$) doit être comptabilisé par le biais d'une provision.

Comme dans l'exemple précédent, les charges liées au contrat (700 000) ont été normalement comptabilisées au cours de l'année N.

31/12/N			
Clients, créances sur travaux non encore facturables		607 500	
Ventes (1 350 000 × 45 %)			607 500
d°			
Dotation aux provisions		107 500	
Provision ⁽¹⁾			107 500

(1) Cette provision concernant des pertes à venir, elle doit plutôt être considérée comme une provision pour risques et charges (provision pour pertes à terminaison).

D. RÈGLES DE COMPTABILISATION D'UN CONTRAT DE CONSTRUCTION LORSQUE LE RÉSULTAT NE PEUT PAS ÊTRE ESTIMÉ DE FAÇON FIABLE

Aucun profit ne doit être constaté. Les coûts du contrat doivent être constatés dans les charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus. Les produits ne doivent être constatés que dans la limite des coûts engagés dont la récupération est probable.

Il s'agit souvent d'une modalité particulière de la méthode de l'avancement qui s'applique souvent dans les premiers stades d'exécution du contrat.

E. LES INFORMATIONS À FOURNIR DANS LES ÉTATS FINANCIERS

Les informations à fournir sont :

- le montant des produits du contrat comptabilisés en produits de l'exercice et les méthodes utilisées pour les déterminer ;
- les méthodes utilisées pour la détermination du pourcentage (ou degré d'avancement) ;
- le montant total des coûts encourus et des bénéfices comptabilisés jusqu'à la clôture ;
- le montant des avances reçues et des retenues (il s'agit du montant des facturations intermédiaires non payées avant que certaines conditions n'aient été respectées) ;
- le montant brut dû par les clients pour les travaux du contrat en tant qu'actif et le montant brut dû au client pour les travaux du contrat en tant que passif (il s'agit des coûts encourus plus les profits comptabilisés moins la somme des pertes comptabilisées et des facturations intermédiaires).

Une modification dans la méthode de calcul du degré d'avancement est possible (IAS 11 § 38) mais doit faire l'objet d'une information selon IAS 8, puisqu'il s'agit d'un changement dans l'estimation du résultat.

III. MÉTHODE À L'AVANCEMENT ET LISSAGE DE RÉSULTAT

La méthode de l'avancement consiste à dégager un bénéfice avant la livraison définitive du contrat. Elle constitue donc une dérogation au principe de prudence, mais permet de mieux respecter le rattachement des produits aux charges qui leur sont liées. En effet IAS 1 précise que :

« Les charges sont comptabilisées dans le compte de résultat sur la base d'une relation directe entre les coûts encourus et les éléments spécifiques de produits acquis (rattachement). »

L'utilisation de cette méthode facilite sans aucun doute l'analyse financière des entreprises concernées. En effet, l'utilisation de la méthode à l'achèvement ne reflète pas l'importance des travaux effectués durant la période. L'achèvement d'un contrat important, la variation du nombre de contrats terminés pendant l'année peuvent faire varier considérablement le résultat. La méthode à l'avancement permet de mieux faire apparaître les performances de l'année. Cependant, elle rend plus aisé le lissage des résultats. L'exemple suivant illustre le cas d'un résultat lissé à l'avancement supérieur au résultat réel (au stade de la clôture), mais l'inverse existe aussi.

EXEMPLE APPLICATIF 21

Une entreprise démarre un chantier en N (il doit durer 30 mois). Le pourcentage d'avancement est calculé par rapport à des mesures physiques. Il est de 30 % à la clôture de l'exercice N. Le tableau suivant fournit les données relatives au chantier à fin N :

Coût total estimé du contrat	500
Produit total du contrat (prix de vente négocié)	650
Résultat total prévisionnel	150
Coûts des travaux déjà effectués à fin N	190
Produits correspondant à l'avancement physique des travaux ($650 \times 30 \%$)	195
Résultat réel au stade d'exécution des travaux ($195 - 190$)	5
Résultat lissé à l'avancement ($150 \times 30 \%$)	45

Cette différence s'explique vraisemblablement par un dérapage des coûts en cours de chantier, sans révision du coût total.

L'exemple précédent montre qu'une entreprise peut gonfler son résultat en ne prenant pas en compte un dérapage des coûts. Les produits définitifs du contrat peuvent parfois être difficiles à appréhender, lorsqu'un prix volontairement bas a été fixé lors de l'appel d'offres et que des compléments de prix seront vraisemblablement négociés ultérieurement. L'entreprise peut donc être tentée de prendre en compte ces produits potentiels supplémentaires avant leur négociation réelle avec le client.

Enfin, dans les périodes fortement bénéficiaires, certaines entreprises peuvent être tentées de ne pas utiliser la méthode de « l'avancement » afin de ne pas faire apparaître un résultat trop difficile à maintenir à moyen terme. Il leur suffit pour cela de prétendre que le résultat des contrats concernés ne peut pas être estimé de façon fiable. Par la suite, un changement dans l'appréciation de la fiabilité permettra de gonfler le résultat.

L'utilisateur de données financières doit donc être particulièrement vigilant quant à l'utilisation de la méthode « à l'avancement ».

Synthèse

Lorsque le résultat final d'un contrat à long terme peut être estimé de façon fiable, il doit être comptabilisé selon la méthode de l'avancement . L'estimation du résultat doit être considérée comme fiable si trois conditions sont remplies.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estimation fiable des produits et coûts du contrat. 2. Contrat générateur d'avantages économiques pour l'entreprise. 3. Estimation fiable du pourcentage d'avancement des travaux.
Comptabilisation des contrats dont le résultat bénéficiaire peut être estimé avec fiabilité	Chiffre d'affaires comptabilisé à l'avancement. % d'avancement déterminé : <ul style="list-style-type: none"> • en fonction de critères financiers ; • ou de mesures physiques.
Comptabilisation des contrats déficitaires	Comptabilisation de la perte à terminaison dès que l'entreprise en a connaissance. La provision à constituer doit couvrir l'intégralité de la perte probable.
Comptabilisation des contrats dont le résultat ne peut pas être estimé	Aucun profit ne doit être constaté. Chiffre d'affaires partiel comptabilisé dans la limite des charges comptabilisées.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Dans son avis 99-10, le CNC a modifié le traitement comptable des contrats dits « à long terme » et préconise la méthode de comptabilisation à *l'avancement* très proche de la norme IAS 11. La seule différence significative entre les deux textes est l'obligation d'utiliser la méthode à *l'avancement* selon IAS 11 (lorsque c'est possible) tandis que le CNC préconise son utilisation mais autorise toujours celle de *l'achèvement*.

SECTION 7. EXERCICES AUTOCORRIGÉS**Exercice 8****ÉNONCÉ**

Une entreprise (le preneur) a conclu le 2 janvier N un contrat de crédit-bail avec une société spécialisée (le bailleur) portant sur un matériel industriel. À cette date, la juste valeur du matériel est estimée à 200 000 €. Les modalités du contrat sont les suivantes :

- versement initial (dépôt de garantie restituable si l'option n'est pas levée) : 10 000 € ;
- 8 loyers semestriels de 26 000 € versés à terme échu ;
- option d'achat du bien à la fin de la 4^e année : 25 000 €.

Le bien a une durée de vie estimée de 5 ans. On estime que sa valeur résiduelle à l'issue du contrat sera de 40 000 €.

TRAVAIL À FAIRE

1. Pour quelle valeur le bien doit-il être comptabilisé à l'actif du preneur le 2 janvier N ?
2. Dressez le tableau des flux monétaires liés au contrat (en décomposant les intérêts et le capital remboursé), puis proposer les écritures nécessaires au 31/12/N.

CORRIGÉ**1. Pour quelle valeur le bien doit-il être comptabilisé à l'actif du preneur le 2 janvier N ?**

La valeur résiduelle non garantie est estimée à $40\,000 - 25\,000 = 15\,000$ €.

Le taux d'intérêt implicite (semestriel) du contrat est donné par l'équation :

$$200\,000 = 10\,000 + \sum_{p=1}^8 \frac{26\,000}{(1+i)^p} + \frac{25\,000}{(1+i)^8} + \frac{15\,000}{(1+i)^8}$$

La résolution de cette équation donne un taux d'intérêt semestriel de 5,59 % soit un taux annuel de $(1,0559)^2 - 1 = 11,5$ %.

En actualisant les paiements minimaux au taux d'intérêt implicite du contrat, on obtient une valeur de :

$$10\,000 + \sum_{p=1}^8 \frac{26\,000}{(1+0,0559)^p} + \frac{25\,000}{(1+0,0559)^8} = 190\,287$$

Cette valeur étant inférieure à la juste valeur du bien, c'est elle qui figurera à l'actif.

L'écriture suivante sera comptabilisée :

	02/01/N		
Matériel (actif)		190 287	
Dettes financières (passif)			190 287

Ensuite, les paiements au titre de la location (§ 17) doivent être ventilés entre les charges financières et l'amortissement du solde de la dette. Le bien inscrit à l'actif doit également être amorti sur une durée cohérente avec celle utilisée pour les autres actifs de l'entreprise (§ 19). S'il n'est pas certain que le preneur deviendra propriétaire de l'actif à la fin du contrat, l'actif doit être totalement amorti sur la plus courte de la durée du contrat de location et de sa durée d'utilité.

2. Dresser le tableau des flux monétaires liés au contrat, puis proposer les écritures nécessaires au 31/12/N

Les décaissements liés aux contrats correspondent au remboursement par semestrialités constantes (sauf le dépôt en N et la levée de l'option en N+4). On obtient donc le tableau suivant :

Date	Flux (1) (décaissements)	Intérêts (2) (4) × 5,59 %	Remboursements (3) = (1) – (2)	Capital restant dû (4)
				190 287,00
02/01/N	10 000	0,00	10 000,00	180 287,00
30/06/N	26 000	10 078,04	15 921,96	164 365,04
31/12/N	26 000	9 188,01	16 811,99	147 553,05
30/06/N+1	26 000	8 248,22	17 751,78	129 801,26
31/12/N+1	26 000	7 255,89	18 744,11	111 057,16
30/06/N+2	26 000	6 208,09	19 791,91	91 265,25
31/12/N+2	26 000	5 101,73	20 898,27	70 366,98
30/06/N+3	26 000	3 933,51	22 066,49	48 300,49
31/12/N+3	51 000	2 700,00	48 300,00	0,00

Le décaissement du 02/01/N+4 correspond au dernier loyer (26 000) + levée d'option (25 000).

Écritures à comptabiliser en N chez le preneur :

Dettes financières (10 000 + 15 922 + 16 812 (bilan))	42 734	
Intérêts 10 078 + 9 188 (compte de résultat)	19 266	
Banque		62 000
Dotations aux amortissements (compte de résultat) 190 287/5	38 057	

L'impact sur le résultat de ce contrat de location est donc de 57 323 en N ; il aurait été de 52 000 si le contrat avait été comptabilisé selon le PCG français.

Exercice 9 : Identification d'une immobilisation incorporelle

ÉNONCÉ

Hermès est une entreprise française de luxe. Ses produits sont distribués dans le monde entier. Aujourd'hui, l'entreprise Hermès a l'opportunité d'acquérir une célèbre maison de haute couture française X (comme ce fut le cas lorsqu'elle a acquis Gaultier).

Le 10 janvier de l'année 2011, le regroupement entre les deux entreprises est conclu.

Les dirigeants d'Hermès, s'interrogent sur la possibilité de faire apparaître cette marque X dans leurs comptes.

TRAVAIL À FAIRE

Vous êtes expert-comptable stagiaire et votre responsable vous demande :

1. Quelles sont les conditions nécessaires à la mise à l'actif de cette marque ?
2. Lors du regroupement, comment évaluer la marque, si celle-ci figure finalement à l'actif ?
3. Comment s'effectue la dépréciation de cette marque ?

La direction souhaite que la maison de couture X suive une formation sur le cuir (spécialité d'Hermès). Aussi, dès janvier N, des frais de formation à hauteur de 200 000 € seront engagés.

4. Quel est le traitement comptable relatif à ces dépenses ?

CORRIGÉ**1. Quelles sont les conditions nécessaires à la mise à l'actif de cette marque ?**

Selon la norme IAS 38, une marque est activée si les trois critères suivants sont réunis, elle doit être :

- source d'avantages économiques futurs ;
- contrôlable ;
- identifiable.

2. Lors du regroupement, comment évaluer la marque, si celle-ci figure finalement à l'actif ?

Pour une marque acquise lors de regroupement d'entreprises, l'évaluation initiale s'effectue à sa « juste valeur » au moment de son acquisition.

3. Comment s'effectue la dépréciation de cette marque ?

Un actif incorporel a une durée de vie indéfinie « lorsqu'il n'y a pas de limite prévisible à la période sur laquelle l'actif est susceptible de générer des cash flows » (IAS 38), c'est le cas des marques. Une marque ne subit pas d'amortissement systématique mais fait obligatoirement l'objet d'un test de dépréciation chaque année afin de prendre en compte ses pertes éventuelles de valeur.

4. Quel est le traitement comptable relatif à ces dépenses ?

Le critère de la contrôlabilité interdit d'activer les frais de recherche, de formation, de publicité et de lancement.

Exercice 10 : Identification d'une immobilisation corporelle**ÉNONCÉ**

L'entreprise Dupond a pour activité la création de parfums. L'entreprise Dupond applique les IFRS, a acquis trois immobilisations en 2010. Son comptable les a enregistrées en immobilisations corporelles pour leur coût d'acquisition. En tant qu'expert-comptable stagiaire du groupe, vous devez donner votre avis sur le traitement comptable choisi concernant les éléments suivants :

- a. achat de molécules synthétiques qui permet de développer un plus grand nombre de parfums ;
- b. achat d'un système de retraitement des vapeurs dégagées lors de la préparation des parfums ;
- c. L'entreprise a financé des jardins de rose pour la ville. Ils n'exploiteront pas ces roses.

TRAVAIL À FAIRE

1. Quelle est la définition d'une immobilisation corporelle ?
2. Les éléments ci-dessus sont-ils des immobilisations ? Justifier votre réponse.

CORRIGÉ**1. Quelle est la définition d'une immobilisation corporelle ?**

Une immobilisation corporelle est un actif contrôlé par l'entreprise dont on attend des avantages économiques futurs dont le coût est identifiable et qui peut être utilisé dans la production de biens ou de services utilisés à des fins administratives ou loué à des tiers.

2. Les éléments ci-dessous sont-ils des immobilisations ? Justifier votre réponse.

a. Achat de molécules synthétiques qui permet de développer un plus grand nombre de parfums : Le coût de l'actif peut être évalué de façon fiable et les avantages économiques futurs iront à l'entreprise.

b. Achat d'un système de retraitement des vapeurs dégagées lors de la préparation des parfums : Selon le paragraphe 11 de l'IAS 16 le comptable a bien fait d'enregistrer cet élément en immobilisation corporelle :

« Des immobilisations corporelles peuvent être acquises pour des raisons de sécurité ou pour des raisons liées à l'environnement. L'acquisition de telles immobilisations corporelles, tout en n'augmentant pas les avantages économiques futurs se rattachant à une immobilisation corporelle donnée, peut se révéler nécessaire pour que l'entité puisse obtenir les avantages économiques futurs de ses autres actifs. Ces immobilisations corporelles remplissent les conditions de comptabilisation en tant qu'actifs parce qu'elles permettent à l'entité d'obtenir des avantages économiques futurs des actifs liés supérieurs à ceux que l'entité aurait pu obtenir si elles n'avaient pas été acquises. À titre d'exemple, un fabricant de produits chimiques peut installer de nouveaux processus de manipulation de produits chimiques afin de se conformer à des dispositions environnementales sur la production et le stockage des produits chimiques dangereux ; les améliorations d'installations correspondantes sont comptabilisées en tant qu'actifs car, sans elles, l'entité n'est pas en mesure de fabriquer et de vendre des produits chimiques. »

c. L'entreprise a financé des jardins de rose pour la ville. Ils n'exploiteront pas ces roses : Les roses ne seront pas exploitées pour la production des parfums, les roses ne fournissent pas d'avantages économiques futurs qui iront à l'entreprise. En tant qu'auditeur, vous ne pouvez donc pas accepter la comptabilisation de ce bien en immobilisation corporelle.

Exercice 11 : La dépréciation des actifs**ÉNONCÉ**

Un matériel a été acquis le 1^{er} janvier N-7 par Victoria pour 19 500 k€, sa durée d'utilité a été estimée à 10 ans et le mode d'amortissement était linéaire.

Un test de dépréciation a été effectué en N-2 suite à l'apparition d'indices défavorables apparus en fin d'année. Pour déterminer la valeur recouvrable, Victoria a retenu les éléments suivants :

- 4 flux annuels futurs de trésorerie de 1 750 k€ ;
- le taux d'actualisation est de 5 % ;
- la juste valeur nette : 6 400 k€.

Un test de valeur a été effectué en N lorsque des indices favorables sont apparus en fin d'année :

- 2 flux annuels futurs de trésorerie de 2 500 k€ ;
- le taux d'actualisation est de 4 % ;
- la juste valeur nette : 4 000 k€.

TRAVAIL À FAIRE

1. Quelle est la valeur recouvrable au 31 décembre N-2 (arrondir en k€) ?
2. Quelle est la perte de valeur au 31 décembre N-2 ?

3. Quelles sont les dotations aux amortissements annuelles ultérieures à l'année N-2 ?
4. Quelle est la valeur recouvrable au 31 décembre N ?
5. Quelle est la reprise de perte de valeur au 31 décembre N ?
6. Quelles sont les dotations aux amortissements ultérieures à l'année N ?

CORRIGÉ**1. Quelle est la valeur recouvrable au 31 décembre N-2 (arrondir en k€) ?**

Valeur d'utilité = somme des flux futurs actualisés au taux de 5 % = 6 204 k€.

Juste valeur = 6 400 k€.

Valeur recouvrable = valeur la plus élevée des deux soit = 6 400 k€.

2. Quelle est la perte de valeur au 31 décembre N-2 ?

Valeur nette comptable = 19 500 k€ - (19 500 k€ × 6/10) = 7 800 k€.

Valeur recouvrable = 6 400 k€.

Perte de valeur = 1 400 k€.

3. Quelles sont les dotations aux amortissements annuelles ultérieures à l'année N-2 ?

6 400 k€/4 = 1 600 k€.

4. Quelle est la valeur recouvrable au 31 décembre N ?

Valeur d'utilité = somme des flux futurs actualisés au taux de 4 % = 4 714 k€.

Juste valeur = 4 000 k€.

Valeur recouvrable = valeur la plus élevée des deux soit = 4 714 k€.

5. Quelle est la reprise de perte de valeur au 31 décembre N ?

Valeur nette comptable = 6 400 k€ - (6 400 k€ × 2/4) = 3 200 k€.

Valeur recouvrable = 4 714 k€.

Reprise de la perte de valeur ne peut pas avoir pour conséquence de dépasser le montant correspondant à la VNC du plan d'amortissement d'origine après 8 ans d'utilisation laquelle est égale à 19 500 k€ - (19 500 k€ × 8/10) = 3 900 k€.

La reprise est donc égale à 3 900 k€ - 3 200 k€ = 700 k€.

6. Quelles sont les dotations aux amortissements ultérieures à l'année N ?

3 900 k€/2 = 1 950 k€.

CHAPITRE 2. CYCLE DE PRODUCTION-VENTE**SECTION 1. LES STOCKS (IAS 2)****RÉSUMÉ**

Le coût des stocks comprend les coûts d'achat et de transformation ainsi que l'ensemble des charges supportées pour amener ceux-ci dans le lieu et l'état où ils se trouvent.

Les sorties de stocks sont évaluées selon les méthodes PEPS (FIFO) ou CMP, la méthode DEPS (LIFO) étant maintenant interdite.

À la clôture, les stocks sont évalués à la plus faible valeur entre leur coût et leur valeur nette de réalisation.

..... L'évaluation des stocks selon les règles internationales est donc très proche du PCG.

On soulignera quand même la plus grande liberté d'interprétation laissée par IAS 2 quant à la détermination de la valeur nette de réalisation. Enfin, c'est surtout la présentation des stocks à l'actif qui diffère avec l'obligation selon le PCG de faire apparaître les provisions.

I. CONDITIONS DE COMPTABILISATION DES STOCKS

A. OBJECTIF DE LA NORME

L'objectif d'IAS 2 consiste à prescrire le traitement comptable pour les stocks.

La plupart des entreprises n'enregistrent pas les mouvements du stock au jour le jour. Le stock apparaissant résulte ainsi d'une double opération réalisée à chaque clôture d'exercice : un inventaire physique des quantités en stocks et une évaluation de celles-ci. La norme IAS 2 « Stocks » ne traite que des règles d'évaluation, tandis que les règles d'établissement de l'inventaire physique ne sont pas précisées dans les normes mais découlent des principes de comptabilisation des produits et charges précisées par IAS 18. L'objectif de la norme est ainsi défini en introduction :

« Une des questions fondamentales de la comptabilisation des stocks est celle du montant à comptabiliser en tant qu'actif et à différer jusqu'à la comptabilisation des produits correspondants. La présente norme donne des commentaires pratiques sur la détermination du coût et sa comptabilisation ultérieure en charges, y compris toute dépréciation jusqu'à la valeur nette de réalisation. Elle donne également des commentaires sur les méthodes de détermination du coût qui sont utilisées pour imputer des coûts aux stocks. »

B. DÉFINITION

Les **stocks** sont des actifs :

- détenus pour être vendus dans le cours normal de l'activité ;
- en cours de production pour une telle vente ;
- ou sous forme de matière première ou de fournitures devant être consommées dans le processus de production ou de prestation de services.

Les travaux en cours générés par des contrats de construction suivent des règles particulières précisées par IAS 11.

C. CONDITIONS DE COMPTABILISATION

Comme pour tout actif, la date d'entrée des stocks est déterminée sur la base de transfert des risques et avantages et sur la prise de contrôle des avantages économiques futurs dont bénéficie l'activité.

II. L'ÉVALUATION À LA DATE D'ENTRÉE

A. COÛT D'UN STOCK

Le coût d'un stock inclut les éléments suivants :

Coût d'un stock = coût d'acquisition + coût de transformation + autres coûts supportés pour mettre les stocks dans l'état et l'endroit où ils se trouvent

1. Coûts d'acquisition

- Prix d'achat.
- Droits de douane.
- Taxes non récupérables.
- Transport et manutention.
- Autres coûts directs imputables.
- Déduction des escomptes et rabais, remises et ristournes.

2. Coûts de transformation

- Coûts directs liés aux unités produites (main-d'œuvre, etc.).
- Coûts indirects de production fixes et variables.
- Frais calculés d'après la capacité normale de production (le coût de la sous-activité ne peut être imputé aux stocks).

REMARQUE

Les frais variables sont les frais de production variant directement ou indirectement avec le volume de production, tels que les matières premières et la main-d'œuvre indirectes, tandis que les frais fixes se composent essentiellement de l'amortissement et de l'entretien des bâtiments et de l'équipement industriel, des frais de gestion et d'administration de l'usine. La norme IAS 2, comme le PCG, précise que l'incorporation des charges fixes indirectes doit être basée sur la capacité normale de production de l'entreprise, ce afin que l'évaluation des stocks soit relativement indépendante des variations d'activité. Les frais généraux non affectés sont comptabilisés comme une charge de l'exercice au cours duquel ils sont encourus. La capacité normale de production est définie comme :

« La production moyenne que l'on s'attend à réaliser sur un certain nombre d'exercices ou de saisons dans des circonstances normales, en tenant compte de la perte de capacité résultant de l'entretien planifié. »

EXEMPLE APPLICATIF 22

Une entreprise fabrique un produit P. En période normale, les quantités produites sont de 100 000 unités par an. Au 31/12/N, le stock est de 15 000 unités. Les informations suivantes sont fournies pour la détermination du coût de production en N :

Quantités produites	90 000
Consommation de matières premières	500 000
Main-d'œuvre directe	700 000
Autres frais variables de production	100 000
Frais fixes de production	800 000
Coût total de production	2 190 000

Si on ne tient pas compte de la sous-activité, le coût de production unitaire est de $2\,190\,000/90\,000$, soit 24,33 par unité. Le stock final serait de 365 000 (environ).

En excluant le coût de la sous-activité du coût de production ainsi que l'exige la norme, on obtient le coût de production suivant :

$2\,190\,000 - 10\% (800\,000) = 2\,110\,000$ (ce qui signifie que les frais fixes de production ne sont retenus dans le coût de production qu'à hauteur de 90 % de leur montant, 90 % correspondant au rapport entre activité réelle et activité normale, $90\,000/100\,000$) soit 23,44 par unité. Le stock final est de 352 000. Le coût de la sous-activité, soit 80 000, est comptabilisé dans les charges de l'exercice. Le non-respect de la norme IAS 2 conduirait donc à une surévaluation du stock et du résultat de 13 000.

Cette méthode d'imputation des frais fixes de production ne peut pas être appliquée dans les situations de surproduction puisque les stocks ne peuvent pas être évalués à un montant supérieur à leur coût.

EXEMPLE APPLICATIF 22 (SUITE)

Reprenons le cas précédent, en supposant que le niveau normal d'activité est de 80 000 unités au lieu de 100 000. En N, avec une production de 90 000 unités, l'entreprise se retrouve donc en suractivité. Les frais fixes de production incorporés au coût de production seront cependant de 800 000.

IAS 2 § 14 précise les règles d'évaluation des sous-produits et produits liés. Si les coûts de transformation ne sont pas séparément identifiables, ils doivent être répartis entre les produits concernés en fonction d'une règle logique et permanente, basée par exemple sur la valeur relative de vente de chaque produit. Les sous-produits de faible valeur sont évalués à la valeur nette de réalisation, cette valeur étant déduite du coût du produit principal. Ces règles spécifiques d'évaluation ne diffèrent pas de celles préconisées par le PCG.

3. Les autres coûts

Il s'agit uniquement de coûts encourus pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. IAS 2 § 15 mentionne, à titre d'exemple, les frais relatifs à la conception de produits spécifiques pour certains clients.

4. Sont à exclure des coûts de stocks

- Montants anormaux de déchets de fabrication, de main-d'œuvre ou d'autres coûts de production.
- Coûts de stockage sauf s'il s'agit d'un stockage nécessaire entre deux étapes de production.
- Coûts d'emprunts (sauf disposition de la norme IAS 23).
- Frais généraux administratifs ne contribuant pas à mettre les stocks dans l'état et l'endroit où ils se trouvent.
- Différences de change liées à l'acquisition des stocks (IAS 21).
- Frais de commercialisation.

B. LES MÉTHODES D'ÉVALUATION DES STOCKS

Les stocks peuvent être évalués selon trois méthodes : la méthode des coûts réels, la méthode des coûts standards et la méthode du prix de détail.

1. La méthode des coûts réels

Elle consiste à déterminer la valeur des stocks en retenant les coûts de production réellement engagés. Le coût des stocks d'éléments considérés comme fongibles doit être évalué en utilisant la méthode du « premier entré-premier sorti » (PEPS, FIFO en anglais) ou celle du coût moyen pondéré (CMP).

La méthode « dernier entré-premier sorti » : (DEPS, LIFO en anglais) n'est plus autorisée depuis décembre 2003. Cette méthode est très couramment utilisée aux USA.

Le choix de la méthode d'identification des sorties de stocks a une incidence sur le montant des stocks et le résultat de l'exercice. Ainsi, en période de hausse des prix, la méthode FIFO les surévalue.

EXEMPLE APPLICATIF 23

Au cours du mois de janvier de l'année N, une entreprise a acquis et consommé des matières premières dans les conditions suivantes :

- 05/01 : acquisition de 100 unités à 200 ;
- 10/01 : consommation de 80 unités ;
- 15/01 : acquisition de 20 unités à 210 ;
- 20/01 : consommation de 40 unités.

Le stock au 1^{er} janvier était constitué de 30 unités acquises 180.

Déterminons la valeur du stock selon les trois méthodes.

Pour la méthode du coût moyen pondéré, deux méthodes sont admises :

- le coût moyen pondéré calculé après chaque entrée ;
- le coût moyen pondéré calculé périodiquement (sur une période ne pouvant pas excéder la durée de stockage) ; dans ce cas, cela signifie qu'on utilise le coût moyen pondéré de la période précédente.

Par hypothèse, le coût moyen, pondéré de la période précédente est de 180.

Calcul du coût moyen pondéré au 05/01 : $\frac{30 \times 180 + 100 \times 200}{130} = 195,38$

Calcul du coût moyen pondéré au 15/01 : $\frac{(30 + 100 - 80) \times 195,38 + 20 \times 210}{(30 + 100 - 80 + 20)} = 199,55$

Les quatre tableaux ci-après présentent la valorisation des sorties et du stock final selon les différentes méthodes.

1^{re} méthode : CMP de la dernière période

ENTRÉES				SORTIES			
Date	Quantités	Coût unit.	Coût total	Date	Quantités	Coût unit.	Coût total
Stock I	30	180	5 400				
05/01	100	200	20 000				
				10/01	80	180	8 400
15/01	20	210	4 200				
				20/01	40	180	7 200
				Stock F	30	180	5 400

2^e méthode : CMP calculé après chaque entrée

ENTRÉES				SORTIES			
Date	Quantités	Coût unit.	Coût total	Date	Quantités	Coût unit.	Coût total
Stock I	30	180	5 400				
05/01	100	200	20 000				
				10/01	80	195,38	1 563,04
15/01	20	210	4 200				
				20/01	40	199,55	7 982,00
				Stock F	30	199,55	5 986,50

3^e méthode : PEPS (FIFO)

ENTRÉES				SORTIES			
Date	Quantités	Coût unit.	Coût total	Date	Quantités	Coût unit.	Coût total
Stock I	30	180	5 400				
05/01	100	200	20 000				
				10/01	30	180	5 400
15/01	20	210	4 200		50	200	10 000
				20/01	40	200	8 000
				Stock F	10	200	2 000
				Stock F	20	210	4 200

Stock final total : 6 200

La valeur du stock final varie de 5 400 à 6 200. Les prix ayant augmenté sur la période considérée, la méthode CMP de la dernière période conduit à sous-évaluer le coût du stock tandis que la méthode PEPS (FIFO) conduit à le surévaluer.

IAS 2 précise qu'une entreprise doit utiliser la même méthode de détermination du coût pour tous les stocks présentant une nature et un usage similaire dans l'entreprise. Des stocks présentant des natures ou des usages différents peuvent être évalués différemment. Cependant, une implantation géographique et des règles fiscales différentes ne justifient pas l'utilisation de méthodes différentes.

2. La méthode des coûts standards

Elle peut être utilisée pour des raisons pratiques si elle donne un résultat proche du coût réel. Les coûts standards sont déterminés à partir des niveaux normaux d'utilisation de matières premières, de main-d'œuvre, d'efficacité et de capacité. Ils doivent être régulièrement réexaminés.

EXEMPLE APPLICATIF 24

La société Restok utilise un système de coût standard pour évaluer ses stocks de produits finis. Les écarts entre le coût standard et le coût réel sont habituellement peu importants (moins de 5 %) ; ils sont donc comptabilisés en charges de l'exercice.

Au 31/12/N, le stock final est de 100 000 unités pour un coût standard unitaire de 20. En raison d'une augmentation significative du prix des matières premières et du coût de la main-d'œuvre, le coût réel unitaire est de 22. La direction envisage, comme par le passé, de comptabiliser cet écart en charges. Le stock apparaissant au bilan serait donc valorisé 2 000 000, l'écart de 100 000 (22 – 20) = 200 000 restant en charges de l'exercice N.

Cette solution ne respecte pas l'esprit de la norme IAS 2 selon laquelle les coûts standards doivent être régulièrement réexaminés, et éventuellement révisés à la lumière des conditions actuelles. En N, l'écart entre le coût réel et le coût standard est de 10 %, contre 5 % habituellement. L'écart doit donc être réintégré au coût du stock qui sera ainsi valorisé 2 200 000 à l'actif.

3. La méthode du prix de détail

Elle peut être utilisée dans l'activité de distribution au détail lorsque la détermination du coût réel est impossible (IAS 2 § 21). Pour chaque groupe de produits homogènes, on détermine un pourcentage moyen de marge brute. La valeur du stock, par catégorie de produits homogènes, est obtenue en déduisant des ventes la marge brute ainsi calculée.

III. ÉVALUATION À LA DATE D'INVENTAIRE : LA DÉPRÉCIATION DES STOCKS

La dépréciation d'un stock est nécessaire sitôt que sa valeur nette de réalisation est inférieure à son coût d'entrée.

Un stock est évalué sur la base du plus faible des deux montants : *coût* ou *valeur nette de réalisation*.

A. DÉTERMINATION DE LA VALEUR NETTE DE RÉALISATION

C'est le prix de vente estimé dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente.

$$\begin{array}{rclclcl} \text{Valeur nette} & & \text{Prix de vente} & & & & \\ \text{de réalisation} & = & \text{estimé dans le} & - & \text{Coûts estimés pour} & - & \text{Coûts estimés nécessaires} \\ & & \text{cadre normal} & & \text{l'achèvement du stock} & & \text{à la réalisation de la vente} \\ & & \text{de l'activité} & & & & \end{array}$$

L'estimation de la valeur nette de réalisation se fait en fonction de la destination des éléments concernés. Ainsi, pour des marchandises ou produits finis, c'est en général le prix du marché qui servira de référence. Lorsqu'il s'agit d'éléments entrant dans le coût d'un contrat de vente ou de prestation de services déjà conclu, la valeur nette de réalisation est le prix de vente du contrat déduction faite des frais restant à engager. La norme ne mentionne pas le faible écoulement des stocks comme origine d'une dépréciation (alors que le PCG identifie l'écoulement des produits comme une méthode de détermination de la valeur d'inventaire obtenue par des méthodes statistiques).

Concernant les stocks de matières ou de fournitures, IAS indique qu'ils ne doivent pas être dépréciés tant que les produits pour lesquels ces matières ou fournitures seront utilisées pourront être vendus à un prix supérieur ou égal à leur coût. Cependant, la norme précise que :

« Lorsqu'une baisse du prix des matières premières indique que le coût des produits finis sera supérieur à la valeur nette de réalisation, les matières premières sont ramenées à la valeur nette de réalisation. Dans un tel cas, le coût de remplacement des matières premières peut se révéler être la meilleure mesure disponible de leur valeur nette de réalisation. »

La valeur nette de réalisation est composée du prix du marché à l'achat majoré des éventuels frais accessoires habituellement incorporés par l'entreprise. Les entreprises du secteur de l'électronique peuvent se trouver dans cette situation. Une baisse des prix des composants à l'acquisition peut se répercuter rapidement sur les prix de vente des produits finis. Dans ce cas, les composants en stocks, acquis à un coût plus élevé seront dépréciés et apparaîtront à l'actif à la valeur de remplacement.

La valeur nette de réalisation est en principe déterminée séparément pour chaque article. Cependant, dans certaines situations, il peut être approprié d'effectuer le regroupement d'éléments similaires (IAS 2 § 29). C'est le cas d'éléments appartenant à la même ligne de produits, ayant des finalités ou des usages semblables, produits et commercialisés dans la même zone géographique et qui ne peuvent être évalués séparément des autres éléments de cette ligne de produits.

Pour synthétiser, la valeur nette de réalisation peut devenir inférieure au coût d'entrée dans les cas suivants :

- stocks endommagés ;
- stocks obsolètes ;
- stocks dont le prix de vente a subi une baisse ;
- stocks dont les coûts d'achèvement ou de commercialisation ont augmenté.

La détermination de la valeur nette de réalisation est basée sur les éléments probants les plus fiables à la date de l'estimation. Ceux-ci intègrent les événements survenus après la date de clôture, dans la mesure où ils confirment les conditions existant à la fin de l'exercice.

EXEMPLE APPLICATIF 25

Soit un stock de marchandises acquis pour 200. Les frais restant à supporter (frais de commercialisation) sont estimés à 40. Sa valeur de marché (prix de vente possible) est estimée à 210. Un contrat de vente ferme a été conclu pour le prix de 230.

Quelle est la valeur nette de réalisation ?

Dans ce cas, la valeur nette de réalisation est de $230 - 40 = 190$. Une provision pour dépréciation de 10 doit donc être constatée. Si le stock n'avait pas fait l'objet d'un contrat de vente ferme, la provision à constituer aurait été de 30 (la valeur nette de réalisation étant de $210 - 40 = 170$).

EXEMPLE APPLICATIF 26

Une entreprise commercialise des articles groupés sous une seule commande dont le prix de vente s'élève à 100 k€. La commande n'est pas terminée. Elle est à un stade d'avancement de 80 % (soit 80 % de son prix de revient brut).

Le prix de revient de la commande est estimé à 100 k€.

Les frais de commercialisation s'élèvent à 5 % de ce prix de revient.

Quelle est la valeur nette de réalisation des articles ?

La valeur nette de réalisation est le prix de vente d'un stock diminué des coûts nécessaires à l'achèvement et à la vente.

Le stade d'avancement est à 80 %. Il reste donc 20 % de production à réaliser, soit $20\% \times 100 = 20$.

Les frais de commercialisation s'élèvent à : $5\% \times 100 = 5$.

La valeur nette de réalisation est donc de : $100 - 20 - 5 = 75$.

B. CAS DES DÉPRÉCIATIONS POUR ROTATION LENTE

La norme IAS 2 ne prévoit pas de règles spécifiques pour les stocks à rotation lente. Ceux-ci ne seront dépréciés que si leur valeur nette de réalisation est inférieure au coût d'entrée.

IV. COMPTABILISATION EN CHARGES

La constatation en charges de la valeur comptable des stocks s'effectue au cours de l'exercice durant lequel les produits correspondants sont comptabilisés.

Les variations des stocks de produits finis et d'en-cours ne constituent pas des produits finis elles doivent être présentées comme des ajustements de charges de production.

Une dépréciation doit être enregistrée au cours de l'exercice durant lequel elle s'est produite.

Une reprise de dépréciation consécutive à l'augmentation de la valeur nette de réalisation est comptabilisée comme une réduction du montant des stocks comptabilisé en charges dans l'exercice au cours duquel la reprise intervient.

V. INFORMATIONS À FOURNIR**A. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Les informations complémentaires suivantes doivent être précisées en notes :

- Les méthodes d'évaluation des stocks, notamment la méthode de détermination du coût utilisé.
- La valeur comptable totale des stocks et sa ventilation par catégories appropriées à l'entreprise (marchandises, matières, consommables, produits finis, et en-cours de production).
- La valeur comptable des stocks comptabilisés à la valeur nette de réalisation.

- Le montant des provisions réintégrées au résultat de l'exercice.
- Les circonstances et événements ayant conduit à la réintégration de ces provisions.
- La valeur comptable des stocks donnés en nantissement de passifs – coûts des stocks constatés en charges (par nature ou par fonction).

EXEMPLE APPLICATIF 27**Présentation des stocks en note telle que l'exige IAS 2**

Stocks	N	N-1
Matières premières (au coût d'achat)	8 500	8 300
Produits en cours (au coût de production)	1 900	1 750
Produits finis (au coût de production)	9 850	8 545
Produits finis (à la valeur nette de réalisation)	510	590

B. PRÉSENTATION DANS LES ÉTATS FINANCIERS

IAS 1 précise les règles générales de présentation états financiers, dont découlent celles concernant les stocks. IAS 1 indique les informations minimums à présenter au bilan :

« Au minimum, le bilan doit comporter des postes présentant les montants suivants : [...] stocks. »

IAS 2 précise que les stocks sont inscrits à l'actif à la valeur la plus faible entre leur **coût** et leur **valeur nette de réalisation**. D'autre part, selon IAS 2 § 37, les stocks doivent être subdivisés pour une meilleure information des utilisateurs, en catégories telles que marchandises, matières premières, fournitures de production, travaux en cours et produits finis. Il n'est pas précisé que ces subdivisions doivent apparaître à l'actif. Un détail des stocks en annexe est donc suffisant. C'est d'ailleurs l'option retenue par la plupart des entreprises.

IAS 1 ne précise pas que les valeurs brutes doivent apparaître à l'actif. La plupart des groupes français et étrangers présentent aujourd'hui un actif en valeurs nettes, le détail des valeurs brutes, amortissements et provisions figurant en annexe.

Synthèse

Évaluation des stocks à l'entrée	Coûts de production = coût acquisition + coûts de transformation + autres coûts
Coûts de transformation	Charges directes de production + charges indirectes de production. Frais fixes liés à la sous-activité exclus.
Frais exclus des coûts des stocks	Frais de commercialisation, consommation anormale, frais généraux et frais de stockage sauf exception.
Méthode d'évaluation des sorties de stocks	PEPS (FIFO) ou CMP (coût moyen pondéré).
Évaluation des stocks à l'inventaire	Valeur nette de réalisation = prix de vente estimé – coûts restant à engager pour réaliser la vente

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Les règles françaises sur la comptabilisation des stocks sont alignées sur les règles IFRS par le règlement CRC 2004-06. Des différences existent en ce qui concerne :

- La comptabilisation des coûts d'emprunt relatifs à un actif éligible, immobilisation incorporelle, corporelle ou stock (PCG 321-5) :
Deux traitements en PCG sont possibles : constatation en charge ou incorporation au coût de l'actif. La norme IAS 23 « coûts d'emprunt » impose la comptabilisation en actif des coûts d'emprunt relatifs à des actifs éligibles, notamment les stocks nécessitant une longue période de préparation avant de pouvoir être vendus.

- Les notes :
La norme IAS 2 exige une information plus détaillée en annexe.
- Les dépréciations de stocks à rotation lente :
Elles sont autorisées par le PCG et le CRC quand elles sont justifiées.

SECTION 2. LES PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES (IAS 18)

RÉSUMÉ

Les produits des activités ordinaires peuvent résulter de trois types d'événements et transactions :

- produits provenant de la vente de biens ;
- ventes de biens Prestations de services ;
- ventes de biens Autres : Dividendes, Redevances, Intérêts.

Selon la norme IAS 18, il y a lieu de comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque les deux **critères généraux** suivants sont réunis :

- **des avantages économiques futurs sont probables ;**
- **et leur montant peut être évalué de manière fiable.**

À ces critères généraux de constatation des produits viennent s'ajouter des **critères spécifiques** selon la nature des transactions et événements.

La date de comptabilisation d'un produit dépend des risques et avantages inhérents au bien transmis à l'acheteur.

L'évaluation des produits se fait à la juste valeur de la contrepartie à recevoir.

I. GÉNÉRALITÉS

A. OBJECTIFS DE LA NORME

Les produits sont définis dans le *Cadre pour la préparation et la présentation des états financiers* comme les accroissements des avantages économiques intervenus au cours de la période sous forme d'entrées ou d'augmentations de valeur des actifs ou de diminutions des passifs qui conduisent à des accroissements des capitaux propres autres que ceux issus des apports effectués par les participants aux capitaux propres. Les produits regroupent à la fois les produits des activités ordinaires et les profits. Les produits des activités ordinaires sont les produits qui proviennent des activités ordinaires de l'entité et que l'on désigne sous différentes appellations telles que ventes, honoraires, intérêts, dividendes et redevances. L'objectif de la présente Norme est de prescrire le traitement comptable des produits des activités ordinaires provenant de certains types de transactions et événements.

B. DÉFINITION

Selon la norme IAS 18, les produits des activités ordinaires sont des entrées brutes d'avantages économiques au cours de l'exercice, dans le cadre des activités ordinaires d'une entreprise lorsque ces entrées conduisent à des augmentations des capitaux propres, autres que les augmentations relatives aux apports des participants aux capitaux propres.

Les produits des activités ordinaires peuvent résulter de trois types d'événements et transactions :

- produits provenant de la vente de biens ;
- ventes de biens Prestations de services ;
- ventes de biens Autres : Dividendes, Redevances, Intérêts.

Pour pouvoir identifier correctement des transactions, il faut faire une analyse de leur substance économique. Une transaction peut être scindée en différentes composantes par exemple : prestation de service, incluse dans le prix de vente d'un produit. Plusieurs transactions peuvent être combinées en une seule, par exemple : vente avec clause de rachat.

Les produits des activités ordinaires suivants n'entrent pas dans le champ d'application de la norme IAS 18 :

- contrat de location (IAS 17) ;
- contrat d'assurances des entreprises d'assurances ;
- dividendes issus de participations comptabilisées suivant la méthode de la mise en équivalence (participations dans des entreprises associées) ;
- comptabilisation des produits agricoles (IAS 41).

II. CONDITIONS DE COMPTABILISATION DES PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES

Selon la norme IAS 18, il y a lieu de comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque les deux **critères généraux** suivants sont réunis :

- **des avantages économiques futurs sont probables ;**
- **et leur montant peut être évalué de manière fiable.**

À ces critères généraux de constatation des produits viennent s'ajouter des **critères spécifiques** selon la nature des transactions et événements.

A. PRODUITS PROVENANT DE LA VENTE DE BIENS

L'IAS 18 § 14 précise les conditions lors d'une vente de biens.

Les produits provenant de la vente de biens doivent être comptabilisés lorsque **l'ensemble des conditions suivantes** a été satisfait :

- **Des critères généraux :**
 - il est probable que des avantages économiques associés à la transaction iront à l'entreprise ;
 - et les coûts encourus ou à encourir concernant la transaction peuvent être évalués de façon fiable.
- **Des critères spécifiques :**
 - l'entreprise a transféré à l'acheteur les risques et avantages importants inhérents à la propriété des biens ;
 - l'entreprise ne continue ni à être impliquée dans la gestion, telle qu'elle incombe normalement au propriétaire, ni dans le contrôle effectif des biens cédés ;
 - le montant des produits peut être évalué de façon fiable.

Les règles françaises en la matière sont très différentes puisqu'elles imposent la constatation du produit au moment de la livraison sans poser d'autres conditions.

La condition de transfert des risques et avantages importants (a) est normalement remplie lorsque la propriété est transférée. Toutefois, il peut y avoir un décalage entre ces deux transferts. L'IAS 18 § 16 cite quelques situations dans lesquelles on peut estimer que le transfert des risques et d'avantages importants n'a pas eu lieu :

- lorsque l'entreprise conserve une obligation en raison d'une exécution non satisfaisante, non couverte par les clauses de garantie normales ;
- lorsque la réalisation du produit d'une vente particulière est subordonnée à la réalisation par l'acheteur du produit lié à sa propre vente des biens concernés ;
- lorsque les biens sont livrés sous réserve de leur installation et que l'installation représente une part importante du contrat qui n'a pas encore été achevée par l'entreprise ;
- et lorsque l'acheteur a le droit d'annuler l'achat pour une raison précisée dans le contrat de vente et que l'entreprise est dans l'incertitude quant à la probabilité de retour.

Par ailleurs, l'annexe de l'IAS 18 donne plusieurs exemples de l'enregistrement d'un produit provenant d'une vente de biens pour des cas particuliers.

EXEMPLE APPLICATIF 28

Une société de vente de matériels industriels neufs et d'occasion signe le 01/02/N un contrat de vente concernant une machine bien identifié, pour 10 000 €.

Des réparations, évaluées selon devis à 1 000 € supportées par le vendeur selon les termes du contrat, sont nécessaires et le tracteur ne sera livré que le 15/03/N. Le paiement sera effectué le 30/03/N.

À quelle date l'entreprise comptabilise-t-elle le produit de cette vente selon la norme IAS 18 ?
Au 01/02/N.

Pour quel montant l'entreprise comptabilise-t-elle le produit de cette vente, selon la norme IAS 18 ?

L'entreprise comptabilise le produit de la vente de cette machine le 01/02/N pour 9 000 €, car c'est lors de la signature du contrat que les risques et avantages liés à la propriété du bien sont transférés à l'acheteur car le bien est identifié (ce n'est pas un bien fongible).

L'entreprise n'est plus impliquée ni dans la gestion ni dans le contrôle effectif du bien cédé.

Le montant du produit peut être estimé de manière fiable : 9 000 €.

Il est probable que les bénéfices économiques futurs iront à l'entité.

Les coûts encourus ou à encourir pour la réalisation de la transaction sont estimés de manière fiable : 1 000 €.

B. PRODUITS PROVENANT D'UNE PRESTATION DE SERVICES

L'IAS 18 § 20 stipule que le produit associé à une prestation de services doit être comptabilisé en fonction du degré d'avancement de la transaction à la clôture de l'exercice (*percentage of completion method*, méthode à l'avancement). En droit français, la méthode à l'avancement n'est pas obligatoire mais (seulement) considérée comme préférentielle pour les comptes individuels et consolidés par rapport à la méthode à l'achèvement où le produit est comptabilisé lors de l'achèvement de la prestation. Pour pouvoir appliquer la méthode à l'avancement, l'IAS 18 § 20 demande que le résultat puisse être estimé de façon fiable et précise et qu'il y a fiabilité lorsque :

- les critères généraux sont respectés :
 - le montant du produit peut être évalué de façon fiable,
 - il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à l'entreprise ;
- les critères spécifiques sont respectés :
 - le degré d'avancement de la transaction à la date de clôture peut être évalué de façon fiable,
 - les coûts encourus pour la transaction et les coûts pour achever la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

Pour remplir les conditions de fiabilité, il est en général nécessaire que l'entreprise dispose d'un système d'information interne, budgétaire et financier efficace. En outre, il faut un accord avec l'acheteur sur les droits juridiquement exécutoires de chaque partie, la contrepartie devant être donnée et les modalités et conditions du règlement. Si la condition de la fiabilité n'est pas remplie, le produit provenant d'une prestation de services ne peut être comptabilisé qu'à hauteur des charges comptabilisées qui sont recouvrables c'est-à-dire sans la marge liée à cette transaction.

Concernant les modalités de calcul de l'avancement et donc de comptabilisation des produits liés à une prestation de service, l'IAS 18 propose de se baser sur un examen des travaux exécutés, le pourcentage des services rendus (ou des coûts encourus) par rapport au total des services à exécuter (ou des coûts estimés) ou, pour des raisons pratiques, selon la méthode linéaire.

Par ailleurs, l'annexe de l'IAS 18 donne plusieurs exemples de l'enregistrement d'un produit provenant d'une prestation de service pour des cas particuliers.

C. PRODUITS D'INTÉRÊTS, REDEVANCES ET DIVIDENDES

Critères spécifiques de comptabilisation	
Dividendes :	Lorsque le droit de l'actionnaire est établi (date de l'assemblée générale)
Redevances :	Constatation au fur et à mesure de leur acquisition selon la substance du contrat
Intérêts :	En fonction du temps écoulé et du rendement effectif de l'actif

Les intérêts, redevances et dividendes doivent être comptabilisés en tant que produit sous condition qu'il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à l'entreprise et que le montant du produit peut être évalué de façon fiable. La comptabilisation doit se faire :

- pour les intérêts, en fonction du temps écoulé en tenant compte du rendement effectif de l'actif ; ce traitement implique d'y intégrer les amortissements d'une éventuelle prime d'émission ou tout autre écart entre le prix d'acquisition d'un actif et son montant à l'échéance ;
- pour les redevances, au fur et à mesure qu'elles sont acquises, conformément à la substance de l'accord ; par exemple, une comptabilisation sur une base linéaire en fonction de la durée du contrat ;
- pour les dividendes, lorsque le droit de l'actionnaire de percevoir le paiement est établi. En général, c'est la date de l'assemblée qui est retenue pour la comptabilisation. Ce traitement correspond aux normes françaises en la matière sauf éventuellement pour les « autres titres immobilisés » où il paraît acceptable d'attendre l'encaissement pour éviter un suivi des délibérations de toutes les assemblées.

Par ailleurs, l'annexe de l'IAS 18 donne plusieurs exemples de l'enregistrement d'un produit provenant de droit de licence et redevances pour des cas particuliers.

EXEMPLE APPLICATIF 29

Une entreprise A prête le 01/03/N la somme de 10 000 € à une entreprise B au taux de 7 %. Les intérêts sont payables annuellement.

Quel montant sera comptabilisé au 31/12/N en tant que produit des intérêts, arrondi à l'euro le plus proche ?

Au 31/12/N, la société A doit comptabiliser les intérêts courus, même non échus, soit :
 $10\,000 \times 7\% \times 10/12 = 583 \text{ €}$.

II. ÉVALUATION DES PRODUITS

L'évaluation des produits ordinaires de l'entreprise s'effectue selon **la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir**.

ATTENTION

Les remises et rabais commerciaux ainsi que les escomptes de règlements sont déduits.

EXEMPLE APPLICATIF 30

Vente de produits pour 10 000 (= montant de la facture) ; possibilité de déduire un escompte de 600 si règlement au comptant ; si non, la facture est payable à 90 jours.

Traitement IAS 18

1. En cas de règlement à l'échéance		
a. Enregistrement lors de la facturation		
D – Créances clients	9 400	9 400
C – Chiffre d'affaires		
b. Enregistrement lors du règlement		
D – Banque	10 000	
C – Produits financiers		600
C – Créances clients		9 400
2. En cas de règlement au comptant		
Enregistrement lors de la facturation et du règlement		
D – Banque	9 400	
C – Chiffre d'affaires		9 400

Traitement PCG

1. En cas de règlement à l'échéance		
a. Enregistrement lors de la facturation		
D – Créances clients	10 000	10 000
C – Chiffre d'affaires		
b. Enregistrement lors du règlement		
D – Banque	10 000	
C – Créances clients		10 000
2. En cas de règlement au comptant		
Enregistrement lors de la facturation et du règlement		
D – Banque	9 400	
D – Charges financières	600	
C – Chiffre d'affaires		10 000

Programme de fidélisation

L'interprétation IFRIC 13 intéresse les entreprises octroyant des points cadeau de fidélisation permettant à leur clientèle de recevoir des produits ou des services gratuits ou à prix réduits. Après avoir évalué la juste valeur des points cadeaux, compte tenu des clients qui n'exerceront pas leur droit ou qui n'auront pas satisfait aux conditions, l'entreprise doit déduire de son chiffre d'affaires l'impact estimé du programme de fidélisation. Les programmes de fidélité entrant dans le champ d'application d'IFRIC 13 sont par exemple un achat en décembre, donnant droit à une réduction de 10 % sur le deuxième achat. En revanche, si la réduction n'est pas corrélée à une vente initiale, le programme de fidélité est exclu du champ d'application d'IFRIC 13 et aucun ajustement comptable ne sera pratiqué. Nous pouvons citer par exemple les bons de réduction distribués à l'entrée d'un magasin.

III. INFORMATIONS À FOURNIR

Méthodes comptables de comptabilisation des produits des activités ordinaires y compris les méthodes d'évaluation du degré d'avancement des prestations des services.

Le montant de produits d'activités ordinaires pour chaque catégorie :

- Vente de bien.
- Prestations de services.
- Intérêts.
- Redevances.
- Dividendes.

Le montant des produits d'activités ordinaires résultant d'échange de biens ou de services figurant dans chaque catégorie importante de produit des activités ordinaires.

Synthèse

- Date de comptabilisation d'un produit : risques et avantages inhérents au bien transmis à l'acheteur.
- Évaluation des produits : à la juste valeur de la contrepartie à recevoir.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Selon les principes français, les critères généraux de comptabilisation des produits sont :

- produits effectivement réalisés à la clôture (art. L. 123-21, C. com.) ;
- accord entre acheteur et vendeur (art. 1583, C. civ.) ;
- livraison de biens ou exécution de prestations (règle pratique retenue).

Toutefois, l'existence de nombreuses conditions de vente conduit à une multitude de cas particuliers.

Les produits avec différé de paiement ne font pas l'objet d'une actualisation.

SECTION 3. LES CRÉANCES

RÉSUMÉ

Les règles d'évaluation des créances à l'actif ne diffèrent pas de celles du PCG.

Une dépréciation doit être constatée lorsque la valeur comptable excède la valeur recouvrable.

La valeur recouvrable de créances à court terme n'est pas actualisée.

I. LE CLASSEMENT DES CRÉANCES À L'ACTIF

Il n'existe aucune norme relative à la présentation des créances à l'actif puisque l'ancienne norme IAS 13 intitulée « La présentation de l'actif à court terme et du passif à court terme » n'est plus applicable. Les règles concernant les créances découlent donc des principes généraux de présentation des états financiers de la norme IAS 1. Il n'existe pas de différences très importantes avec les pratiques françaises.

La position des comptes de créances au bilan dépend d'abord du choix de présentation du bilan. Rappelons, en effet, qu'IAS 1 (§ 51) propose aux entreprises de présenter au bilan les actifs et passifs courants et les non courants par opposition. Si cette présentation n'est pas retenue, les actifs et passifs doivent être présentés en fonction de leur liquidité. Cependant, IAS 1 § 52 ajoute que :

« Quelle que soit la méthode de présentation appliquée, l'entreprise doit indiquer, pour chaque élément d'actif et de passif comprenant des montants qu'elle s'attend à recouvrer ou à régler avant ou après douze mois après la date de clôture, le montant qu'elle s'attend à recouvrer ou à régler au-delà de douze mois. »

Ces informations doivent permettre de mieux évaluer la liquidité et la solvabilité d'une entreprise.

À la lecture de la définition d'un actif courant (§ 57), il apparaît que les créances, seront dans la plupart des cas considérées comme des actifs courants (elles sont réalisables à court terme, dans le cadre du cycle normal de l'exploitation). IAS 1 § 59 précise que :

« Les actifs courants comprennent les stocks et les clients qui sont vendus, consommés ou réalisés dans le cadre du cycle d'exploitation normal, même lorsqu'on ne compte pas les réaliser dans les douze mois après la date de clôture de l'exercice. Seules certaines créances, plus exceptionnelles, pourraient figurer en actifs non courants. »

Les actifs non courants sont définis par IAS 1 § 58 en ces termes :

« La présente norme regroupe sous le terme d'actifs non courants, les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles, les actifs opérationnels et financiers qui sont par nature détenus pour une longue durée. Elle n'interdit pas l'utilisation d'autres descriptions dans la mesure où leur sens est clair. »

Seules certaines créances, très exceptionnellement, semblent donc pouvoir figurer en actifs non courants.

II. INFORMATIONS À PRÉSENTER AU BILAN

IAS 1 donne une liste des informations à présenter au minimum au bilan. Concernant les créances, on trouve en (f) « clients et autres débiteurs ».

IAS 1 ajoutent que certaines informations complémentaires doivent être présentées soit au bilan, soit dans les notes annexes :

« L'entreprise doit indiquer, soit au bilan, soit dans les notes annexes, des subdivisions complémentaires aux postes présentés, classées d'une manière adaptée à l'activité de l'entreprise. ...

Les informations à fournir varient pour chaque élément, à titre d'exemple : ...

Les créances sont subdivisées en clients, créances à recevoir d'autres membres du groupe, créances à recevoir des parties liées, paiements d'avance et autres montants ».

IAS 1 ne précise pas si les créances sont à présenter en valeurs brutes ou nettes, si les éventuelles provisions pour dépréciation des créances doivent être mentionnées.

La présentation des créances à l'actif est en principe concernée par IAS 32 « Instruments financiers : présentation et informations à fournir ». En effet un instrument financier est défini comme :

« Tout contrat qui donne lieu à la fois à un actif financier pour une entreprise et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour une autre. »

Parmi les actifs financiers cités figurent les créances :

« Un droit contractuel de recevoir d'une autre entreprise de la trésorerie ou un autre actif financier. »

Aucune publication de données particulières n'est fournie par IAS 32 concernant la présentation des créances à l'actif.

III. CRÉANCES ET JUSTE VALEUR

Il n'existe aucune norme spécifique relative à l'évaluation des créances à l'actif. On en déduit, que sauf cas particuliers (créances de longue durée pour lesquelles l'application d'un taux implicite aurait un effet significatif) les créances ne sont pas évaluées par actualisation des flux futurs, mais à la valeur historique. Les règles spécifiques concernant l'évaluation et la comptabilisation des créances d'impôts différés Actif sont traités par IAS 37 Provisions et actifs et passifs éventuels.

IV. LES PROVISIONS POUR CRÉANCES DOUTEUSES

L'estimation de la perte sur créance douteuse est similaire à celle préconisée par le PCG : on procède en principe à une évaluation individuelle des créances, mais il est possible de faire une évaluation forfaitaire des pertes sur créances douteuses (à condition de se référer à des données historiques).

CHAPITRE 3. PASSIF

SECTION 1. LES CAPITAUX PROPRES

RÉSUMÉ

Les capitaux propres sont définis comme l'intérêt résiduel dans les actifs de l'entreprise après déduction de tous ses passifs. Pour la présentation des capitaux propres au bilan, le Cadre conceptuel propose de distinguer les fonds apportés par les actionnaires, les résultats non distribués, les réserves représentant l'affectation des résultats non distribués et les réserves représentatives des ajustements destinés au maintien du capital. Les intérêts minoritaires doivent être comptabilisés dans les capitaux propres.

Les fonds apportés par les actionnaires comprennent le capital social et les primes liées au capital. Les actions propres doivent être déduites des capitaux propres. Les réserves représentatives des ajustements destinés au maintien du capital sont des réserves de réévaluation. Des informations supplémentaires sur les capitaux propres doivent être publiées en annexe.

I. LA NOTION DE CAPITAUX PROPRES

Il n'existe pas d'IAS spécifique pour les capitaux propres. Selon les explications générales du Cadre conceptuel § 49, les capitaux propres sont définis comme l'intérêt résiduel dans les actifs de l'entreprise après déduction de tous ses passifs. Une définition analogue se trouve dans l'IAS 32 § 11 concernant les instruments de capitaux propres. Le montant des capitaux propres dépend donc indirectement de la définition des actifs et passifs et de leur évaluation.

Cependant, **ce n'est pas seulement la forme juridique, mais surtout la substance sous-jacente et la réalité économique qui est décisive pour la classification d'un élément en actif, passif ou « capitaux propres »** (Cadre conceptuel § 51 et IAS 32 § 18). Parfois, des instruments financiers émis peuvent avoir des caractéristiques de capitaux propres et de passifs (exemple : obligations convertibles en actions) ; on parle alors d'instrument composé. Pour comptabiliser les instruments composés, il faut identifier leur élément « capitaux propres » et leur élément passif et les classer séparément (IAS 32 § 28 ; *split accounting*).

EXEMPLE APPLICATIF 31

Une entreprise émet une obligation convertible en actions, échéance dans 3 ans, taux d'intérêt fixe de 6 % annuel. Chaque obligation (valeur nominale 1 000 €) peut être échangée en 250 actions ordinaires de l'entreprise émettrice pendant la durée de 3 ans. Le taux d'intérêt de marché pour une obligation équivalente (échéance, risque de l'émetteur) sans possibilité de conversion en actions est de 9 % annuel au moment de l'émission. Le volume de l'émission s'élève à 3 000 000 €.

L'IAS 32 § 31 prévoit comme solution de calculer la partie « dette » de cette émission en actualisant le montant à rembourser dans 3 ans (3 000 000 €) et les intérêts à payer pendant 3 ans (6 % sur 3 000 000 = 180 000 € annuels), le taux de marché équivalent étant le taux d'actualisation. Ainsi, la partie « dette » s'évalue à 2 772 183 € et la partie « capitaux propres » est la différence entre le volume d'émission et la valeur de la dette : 227 817 € (= 3 000 000 – 2 772 183). Par conséquent, un montant de 227 817 € sera comptabilisé en capitaux propres et un montant de 2 772 183 € en dettes financières.

II. LES ÉLÉMENTS DES CAPITAUX PROPRES

Il a déjà été indiqué que les normes IAS/IFRS ne contiennent pas de modèle obligatoire de présentation du bilan (ou du compte de résultat) et que, par conséquent, elles ne prescrivent pas une présentation particulière des capitaux propres. Les règles de base en matière de présentation des capitaux propres et des informations à fournir à leur propos se trouvent dans l'IAS 1 et l'IAS 32. Des dispositions supplémentaires traitant quelques sous-postes des capitaux propres existent dans d'autres IFRS (*voir ci-après*).

En ce qui concerne les capitaux propres, l'IAS 1 stipule que le bilan doit comporter au minimum le capital émis, les réserves et les intérêts minoritaires. En outre, le Cadre conceptuel § 65 propose de subdiviser les capitaux propres (d'une société commerciale) dans le bilan en distinguant :

- les fonds apportés par les actionnaires ;
- les résultats non distribués ;
- les réserves représentant l'affectation des résultats non distribués ;
- les réserves représentatives des ajustements destinés au maintien du capital.

Le fait que les intérêts minoritaires sont également présentés dans un poste des capitaux propres ne correspond pas au règlement CRC 99-02 qui les classe au bilan entre les capitaux propres (part du groupe) et les provisions.

A. LES FONDS APPORTÉS PAR LES ACTIONNAIRES

Les fonds apportés par les actionnaires sont le capital social/souscrit et les primes liées au capital : primes d'émission, de fusion, d'apport, de conversion d'obligations en actions. En général, le capital souscrit (d'une SA) se calcule en multipliant le nombre d'actions émis par leur valeur nominale. Cependant, pour certains types d'actions ou d'instruments financiers, se pose le problème d'une classification en capitaux propres ou en dettes. Un exemple est les actions de priorité amortissables, souvent utilisées aux États-Unis (*redeemable preferred shares*). Faisant normalement partie du capital social, ces actions doivent être classées en dettes puisque le montant à rembourser ainsi que l'échéance sont généralement connus ou calculables. Un classement de ces actions en capitaux propres est seulement possible dans certains cas, par exemple, quand l'entreprise a seulement une option, mais pas une obligation de remboursement (IAS 32 § 18 et AG 25). À ce sujet, il convient de souligner que la même approche économique s'applique aux passifs, en particulier aux titres hybrides. Par exemple, si le remboursement d'une obligation dépend d'événements futurs incertains, qui sont hors du contrôle tant de l'émetteur que du détenteur (exemple : remboursement en fonction d'un indice boursier ou d'un taux d'intérêt), celle-ci doit être classée en capitaux propres si la probabilité d'un remboursement est faible. Alors, elle sera présentée en (autres) réserves.

En ce qui concerne les actions propres, donc les actions qui ont été rachetées par l'émetteur (ou une entreprise du groupe), l'IAS 32 § 33 demande qu'elles soient déduites des capitaux propres et ceci, contrairement aux règles françaises en la matière, indépendamment de l'intention du rachat (annulation ou régularisation des cours de Bourse par exemple). La déduction doit figurer clairement au bilan ou en annexe. Il existe trois solutions :

- le coût total peut apparaître comme une ligne d'ajustement des capitaux propres ;
- la valeur nominale peut, le cas échéant, être présentée comme une déduction du capital social, les primes positives ou négatives étant imputées sur les autres catégories de capitaux propres ;
- chaque catégorie des capitaux propres peut être ajustée (proportionnellement par exemple).

EXEMPLE APPLICATIF 32

Capital souscrit : 2 000 000 €, primes d'émission : 10 000 000 €. Pendant l'exercice N, la société rachète pour la première fois ses propres actions avec une valeur nominale des actions rachetées de 200 000 € et des coûts d'acquisition de 1 200 000 €. Au 31/12/N, les capitaux propres se présentent comme suit :

Capital souscrit	2 000 000
Primes d'émission	10 000 000
(Actions propres)	(1 200 000)
Total	10 800 000

	Capital souscrit	Primes d'émission	Total
01/01/N	2 000 000	10 000 000	12 000 000
Rachat d'actions propres	- 200 000	- 1 000 000	- 1 200 000
31/12/N	1 800 000	9 000 000	10 800 000

En N+1, les actions propres sont vendues selon 2 hypothèses distinctes à 800 000 € ou à 1 500 000 € ; il n'y a pas d'autres changements des capitaux propres. Au 31/12/N+1, les capitaux propres se présentent comme suit :

Capital souscrit	2 000 000
Primes d'émission	10 000 000
Actions propres	(400 000) ⁽¹⁾ ou 300 000 ⁽²⁾
Total	11 600 000 ou 12 300 000

(1) 800 000 - 1 200 000

(2) 1 500 000 - 1 200 000

Dans un premier temps, le poste « actions propres » ne disparaît pas automatiquement. Pour le faire disparaître, il faut spécialement l'affecter aux primes d'émission.

	Capital souscrit	Primes d'émission	Total
01/01/N+1	1 800 000	9 000 000	10 800 000
Vente d'actions propres	200 000	600 000 ou 1 300 000	800 000 ou 1 500 000
31/12/N+1	2 000 000	9 600 000 ou 10 300 000	11 600 000 ou 12 300 000

Le bénéfice ou la perte lié à l'achat et la vente d'actions propres font varier automatiquement les primes d'émission.

La comptabilisation du capital souscrit non appelé ou du capital souscrit appelé, mais non versé n'est pas traitée par les normes IFRS. **IAS 1 demande seulement d'indiquer au bilan ou en annexe le nombre d'actions émises et entièrement libérées ainsi que le nombre d'actions émises et non entièrement libérées.** En appliquant par analogie les dispositions à propos des actions propres, il apparaît que le traitement approprié soit la déduction du capital souscrit non appelé du capital social au passif et la comptabilisation du capital souscrit appelé, mais non versé à l'actif en l'intégrant au capital social au passif. Toutefois, une déduction des deux éléments au passif et une présentation nette du capital social sont également possibles.

Les fonds apportés par les actionnaires comprennent aussi les primes d'émission. Ces primes apparaissent généralement lors d'une augmentation de capital classique (prime = excédent du prix d'émission sur la valeur nominale des actions ou parts sociales) mais également lors de l'émission d'obligations particulières comme :

- les obligations convertibles en actions (OCA) ;
- les obligations remboursables en actions (ORA) ;
- les obligations à bons de souscription d'actions (OBSA) ;
- les obligations échangeables contre des actions (OECA) ;
- les obligations à bons de souscription d'actions remboursables (OBSAR) ;
- les obligations à option de conversion ou d'échange en actions nouvelles ou existantes (OCEANE).

À l'égard des primes d'émission il faut également respecter la différenciation entre les capitaux propres et les dettes. Par exemple, une prime d'émission qu'un acquéreur a payée pour une obligation qui peut être remboursée en liquide ou en actions en fonction d'un indice convenu peut seulement être classée dans les capitaux propres si un remboursement en liquide n'est pas probable. Si non, elle doit être classée en dettes. Il en est de même pour les primes liées aux actions de priorité amortissables (*redeemable preferred shares*).

B. LES RÉSULTATS NON DISTRIBUÉS

La rubrique Résultats non distribués reflète une réalité différente en fonction des bilans qui peuvent être établis avant ou après la répartition du résultat.

Le bilan est présenté avant la répartition du résultat

Dans ce cas la rubrique « Résultats non distribués » correspond au résultat de l'exercice avant toute dotation ou reprise de réserves.

Le bilan est présenté après la répartition du résultat

La rubrique « résultat non distribués » correspond au bénéfice distribuable, calculé ainsi :

- Bénéfice de l'exercice
- +/- Report à nouveau créditeur/débiteur
- Dotations aux réserves légales et/ou statutaires

Des informations concernant le résultat par action et le résultat dilué par action sont également exigées.

C. LES RÉSERVES PROPREMENT DITES REPRÉSENTANT L'AFFECTATION DES RÉSULTATS NON DISTRIBUÉS

Les différentes catégories de réserves, réserve légale, réserve statutaire ou contractuelle et autres réserves, sont inscrites dans une rubrique distincte des capitaux propres.

1. Les réserves à caractère fiscal

Les normes IFRS ne permettent pas d'identifier des réserves à caractère fiscal comme les réserves et provisions réglementées. En effet, les opérations à caractère fiscal ne doivent être comptabilisées, en application des principes comptables du cadre conceptuel (image fidèle et prééminence de la substance sur la forme).

Nous avons ici une grande différence avec les comptes sociaux en France qui tiennent compte, dans les capitaux propres, des réserves et provisions réglementées, à caractère fiscal.

2. Les subventions publiques

Les subventions publiques, si elles remplissent certaines conditions prévues par IAS 20, peuvent être comptabilisées au passif du bilan non en capitaux propres, mais en produits différés au passif ou en déduction de l'actif auquel la subvention est liée. Les subventions ne sont jamais comptabilisées en capitaux propres.

D. LES RÉSERVES REPRÉSENTATIVES DES AJUSTEMENTS DESTINÉS AU MAINTIEN DU CAPITAL

Les capitaux propres regroupent les réserves représentatives des ajustements destinés au maintien du capital. Il s'agit des réserves de réévaluation liées à l'application des normes par IAS 12, IAS 16, IAS 21, IAS 38, IAS 39 et IAS 40. Les variations de ces réserves de réévaluation constituent des gains et pertes comptabilisées directement en capitaux propres.

E. LES INTÉRÊTS MINORITAIRES

IAS 27 révisé précise que les intérêts minoritaires (appelés maintenant « participations ne donnant pas le contrôle ») sont présentés sur une ligne distincte de celle des capitaux propres part du groupe. Ainsi, les achats et ventes de participations minoritaires dans les filiales auront des impacts sur le tableau de variations des capitaux propres.

III. INFORMATIONS À FOURNIR

À l'égard des capitaux propres, l'IAS 1 prescrit que les entreprises fournissent, soit au bilan, soit dans les notes annexes, les informations suivantes :

- pour chaque catégorie d'action :
 - le nombre d'actions autorisées,
 - le nombre d'actions émises et entièrement libérées et le nombre d'actions émises et non entièrement libérées,
 - la valeur nominale des actions ou le fait que les actions n'ont pas de valeur nominale,
 - un rapprochement entre le nombre d'actions en circulation au début et en fin d'exercice,
 - les droits, privilèges et restrictions attachés à cette catégorie d'actions, y compris les restrictions relatives à la distribution de dividendes et au remboursement du capital,
 - les actions de l'entreprise détenues par elle-même ou par ses filiales ou entreprises associées,
 - les actions réservées pour une émission dans le cadre d'options et de contrats de vente, y compris les modalités et les montants ;
- une description de la nature et de l'objet de chacune des réserves figurant dans les capitaux propres ;
- le montant des dividendes qui ont été proposés ou décidés entre la date de clôture et la date à laquelle la publication des états financiers a été autorisée (IAS 1 § 125) (*en annexe*) ;
- le montant de dividendes privilégiés cumulatifs non comptabilisés (IAS 1 § 125) (*en annexe*).

Une entreprise sans action, telle qu'une société de personnes, doit fournir des informations équivalentes à celles imposées ci-dessus, indiquant les variations au cours de l'exercice des différentes catégories de parts dans les capitaux propres ainsi que les droits, privilèges et restrictions attachés à chaque catégorie de part dans les capitaux propres.

En ce qui concerne les actions propres, il convient de publier les informations suivantes :

- soit au bilan, soit dans l'annexe, les montants des réductions de capitaux propres au titre des actions propres détenues (IAS 32 § 34) ;
- en conformité avec l'IAS 24 § 22, des informations si l'entreprise ou l'une de ses filiales rachète ses propres actions à des parties capables de contrôler ou d'exercer une influence notoire sur l'entreprise.

Synthèse

- Capitaux propres = intérêt résiduel dans les actifs après déduction des passifs.
- Informations à présenter au bilan : capital social, réserves et intérêts minoritaires.
- Actions propres : ne figurent pas à l'actif et sont déduites des capitaux propres.
- Titres hybrides : à décomposer en une composante « dettes » et une composante « capitaux propres ».

SECTION 2. L'ÉTAT DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES (IAS 1)

RÉSUMÉ

L'IAS 1 révisé applicable à partir de 2009 a modifié l'état de variation des capitaux propres. L'objectif de l'état de variation des capitaux propres est de présenter les transactions de l'entité avec les actionnaires. Les charges et les produits qui ne transitent pas par le résultat mais par les capitaux sont présentés dans l'état du résultat global comme « autres éléments du résultat global ». C'est le cas des écarts de conversion, des écarts de réévaluation, des écarts actuariels liés aux engagements de retraite.

Le contenu du tableau des variations des capitaux propres doit comprendre :

- les montants attribuables aux propriétaires de la société mère ;
- les montants attribuables aux intérêts minoritaires ;
- le résultat global.

SECTION 3. LES PROVISIONS, DETTES ET AUTRES PASSIFS (IAS 37)

RÉSUMÉ

Un passif est une obligation actuelle, résultant d'événements passés et qui provoquera une sortie de ressources au bénéfice d'un tiers, sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci. Cette définition est très proche de celle de l'article 312-1 du PCG.

Il est nécessaire que le montant de l'obligation soit déterminé avec précision, ou avec une bonne estimation. L'IASB ne retient pas la différence entre les dettes déterminées avec précision et les dettes issues d'estimation. Il suffit que l'obligation soit actuelle.

Les autres dettes encadrées par IAS 37

IAS 37 traite des provisions, des passifs et actifs éventuels « *Contingent Liabilities* » et « *Contingent Assets* ».

Il existe 3 conditions nécessaires pour comptabiliser une provision (IAS 37 § 10) :

- il existe une obligation actuelle, résultant d'un événement passé ;
- il est probable qu'une sortie d'avantages économiques futurs se réalisera ;
- une estimation fiable peut être faite.

Si ces trois conditions ne sont pas réunies, aucune provision ne peut être constituée.

Le terme « passif éventuel » (IAS 37 § 86) représente dans la norme, les passifs qui ne satisfont pas les critères de comptabilisation.

L'éventualité est une obligation possible, ou une obligation actuelle résultant d'un événement passé mais non enregistrée.

L'évaluation d'une provision (**IAS 37 § 36**) doit correspondre à la meilleure estimation (*best estimate*) de la sortie de ressource nécessaire à l'extinction de l'obligation actuelle à la date de clôture.

Actualisation : les sorties de trésorerie se produisant peu après la date de clôture sont plus onéreuses que celles ayant une échéance lointaine. Lorsque l'effet est significatif, les provisions sont actualisées.

Les événements post-clôture sont pris en compte lorsqu'ils ont un effet sur l'obligation actuelle. Ils permettent ainsi d'affiner l'évaluation de la provision.

Engagements de retraite : alors que IAS 37 intéresse les provisions pour les indemnités de fin de contrat de travail, intervenant avant l'âge de la retraite, IAS 19 définit le traitement comptable des avantages du personnel et IFRS 2 définit les avantages sur capitaux propres.

I. RAPPEL

A. DÉFINITION D'UN PASSIF

Un passif est une obligation actuelle, résultant d'événements passés et qui provoquera une sortie de ressources au bénéfice d'un tiers, sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci. Cette définition est en parfait accord avec le PCG art. 312-1.

Cette obligation actuelle peut provenir de la loi, des statuts, des contrats (dettes financières), des usages.

Il est nécessaire que le montant de l'obligation soit déterminé avec précision, ou avec une bonne estimation. Ainsi, les charges à payer sont des dettes certaines pour des biens ou services reçus, formellement acceptés des fournisseurs, ou des employés. Parfois celles-ci sont estimées mais il n'existe aucune incertitude : c'est le cas des congés à payer, des primes de fin d'exercice, etc. L'IASC ne retient pas la différence entre les dettes déterminées avec les précisions et les dettes issues d'estimation ; il suffit que l'obligation soit actuelle.

Ces obligations apparaîtront dans les **dettes (charges à payer)**.

B. PASSIF FINANCIER

Le passif financier, est une obligation contractuelle :

- de verser des disponibilités ou de transférer un actif financier à une autre entreprise ;
- d'échanger des instruments financiers avec une autre entreprise à des conditions potentiellement défavorables (IAS 32).

C. RÈGLEMENT DE L'OBLIGATION

Le règlement de l'obligation peut être :

- un paiement en monnaie ;
- un transfert d'un autre actif ;
- une fourniture de services ;
- le remplacement d'une obligation par une autre obligation ;
- une conversion de l'obligation en part de capital.

Ces 5 moyens sont des sorties de ressources au bénéfice d'un tiers, sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci.

EXEMPLE APPLICATIF 33

Une entreprise a signé un bon de commande le 1^{er} décembre N, pour l'acquisition d'un investissement industriel. Le matériel sera reçu le 15 janvier N+1 et la société s'est engagée à verser au 30 du mois suivant la totalité de la somme.

Cette dette peut-elle figurer au passif du bilan au 31/12/N ?

Non : la décision d'acquérir un actif ne donne pas lieu à la constitution d'un passif. L'obligation ne naîtra que lorsque l'actif sera livré ou que l'entreprise aura conclu un accord irrévocable de l'acquérir.

D. HISTORIQUE

Jusqu'en 1989 en France, comme à l'international, les passifs et en particulier les provisions étaient très peu encadrés. Cela laissait place à de multiples appréciations et possibilités, voire des abus, en particulier pour les provisions pour risques et charges. En 1995, les normes américaines ont apporté des conditions très strictes sur la constitution de provisions pour risques et

charges. Elles ont été suivies par la norme IAS 37 et la norme anglaise en 1998. En France, le Conseil national de la comptabilité a entrepris une modification du Plan comptable général en se rapprochant de la norme IAS 37.

L'arrêté du 17 janvier 2001 a ainsi homologué le règlement 00-06 du CRC relatif aux passifs. Il met à jour le plan comptable général en ce qui concerne les passifs et la provision pour risques et charges. Il s'applique aux comptes consolidés et aux comptes sociaux des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2002. Ces normes réduisent de manière significative la grande souplesse des règles et pratiques qui existaient en France, en matière de provisions, notamment de provisions pour restructuration.

II. LES PROVISIONS

A. GÉNÉRALITÉS

1. Objectifs de la norme

Les objectifs de la norme IAS 37 sont doubles :

- s'assurer que les critères de comptabilisation et les bases d'évaluation appliqués aux provisions, aux passifs éventuels et aux actifs éventuels sont appropriés ;
- s'assurer que l'information en notes est suffisante pour permettre aux utilisateurs d'en comprendre la nature, l'échéance et le montant.

L'objectif d'IAS 37 (comme du CRC 00-06) est d'assurer une homogénéité dans le raisonnement préalable à l'établissement des états financiers permettant de prendre une des décisions suivantes :

- Faut-il comptabiliser une provision ?
- Faut-il ne rien comptabiliser mais communiquer aux actionnaires le risque éventuel grâce à une note d'information, à l'annexe des états financiers ?
- Faut-il ne rien communiquer ?

L'utilisateur des états financiers doit pouvoir comprendre la nature, l'échéance, le montant des provisions, passifs éventuels et actifs éventuels (pour IAS 37).

2. Définition

La norme IAS 37 définit les règles relatives aux provisions, actifs éventuels et passifs éventuels à l'exception de ceux qui résultent :

- des contrats non entièrement exécutés, sauf lorsqu'ils sont déficitaires ;
- d'une autre norme internationale (ex. : passifs d'impôts différés traités par IAS 12).

Par ailleurs, la norme IAS 37 ne s'applique pas aux instruments financiers entrant dans le champ d'application de la norme IAS 39.

B. CONDITIONS DE COMPTABILISATION

Les conditions nécessaires pour comptabiliser une provision sont les suivantes (IAS 37) :

- il existe une obligation actuelle (obligation juridique ou implication implicite) résultant d'un événement passé (fait générateur d'obligation) (1) ;
- il est probable qu'une sortie d'avantages économiques futurs se réalisera (2) ;
- une estimation fiable peut être faite (3).

Si ces trois conditions ne sont pas réunies, aucune provision ne peut être constituée.

Dans certains cas rares (ex. : procès), il n'est pas évident de déterminer l'existence d'une obligation actuelle. Dans de tels cas, un événement passé est jugé donner naissance à une obligation actuelle s'il est plus probable qu'improbable qu'une obligation actuelle existe à la date de clôture. Cette probabilité peut s'appuyer sur l'opinion d'experts ou sur des événements survenus après la date de clôture.

1. Obligation actuelle résultant d'un événement passé

a. L'existence d'une obligation actuelle envers un tiers

Il faut que l'entreprise n'ait pas d'autre d'alternative réaliste pour se soustraire à son obligation.

Impact de cette décision sur la délimitation du champ d'application : le champ de la provision est ici délimité aux tiers. Par cette précision, la provision pour perte d'exploitation future pour un contrat devient interdite puisqu'elle ne résulte pas d'une obligation envers un tiers. Ainsi, il n'est plus possible d'enregistrer une provision pour déménagement ou pour grosses réparations.

Deux types d'obligations sont prévus :

• Les obligations juridiques :

Les obligations juridiques engagent l'entreprise en vertu de l'application des lois, des statuts, des contrats. Il s'agit ici de l'obligation liée à la responsabilité civile, les obligations fiscales, sociales. Nous pouvons citer par exemple l'obligation de remettre une installation ou un site en état. Si les détails d'une nouvelle proposition de loi ne sont pas finalisés, l'obligation naîtra lorsque le décret d'application sera publié, aucune provision ne sera alors comptabilisée, mais une information sera portée en annexe des états financiers. En revanche l'entreprise comptabilisera une provision si elle crée une obligation implicite.

• Les obligations implicites :

Les obligations implicites sont liées au respect des usages ou de la volonté de conserver de bonnes relations d'affaires, ou encore des pratiques passées de l'entreprise. Par cet engagement professionnel, l'entreprise accepte certaines responsabilités qui l'engageront financièrement et qui généreront des passifs. Par cet engagement, la société décharge la partie adverse de tout passif éventuel et fait naître une **attente légitime chez un tiers**. Le tiers peut être une personne physique, ou morale, mais aussi la collectivité pour des provisions concernant par exemple la protection de l'environnement.

EXEMPLE LIÉ À DES PRESTATIONS COMMERCIALES

- Une chaîne de magasins s'engage par voie de publicité à rembourser 3 fois un produit, si un client trouve le même article moins cher chez un concurrent.
- Une entreprise s'engage à reprendre les articles pendant un certain délai.

b. L'obligation résultant d'un événement passé

➡ Fait générateur à la date de clôture

L'obligation doit résulter d'un événement antérieur à la reconnaissance du passif. Cet événement passé, est appelé « fait générateur ». Les seuls passifs pouvant être comptabilisés sont ceux qui existent à **la date de clôture** et qui aboutissent à une obligation actuelle.

EXEMPLES

Un fait générateur résultant d'un événement passé et qui aboutit à une obligation actuelle :
Dommages illicites causés à l'environnement qui entraîneront des réparations pour la remise en état du site et des pénalités.

Un fait générateur résultant d'un événement passé mais qui n'aboutit pas à une obligation actuelle :

Une entreprise, face aux pressions de la réglementation, envisage des dépenses futures pour limiter la pollution de l'air et de l'eau. Mais, si elle modifiait son mode de fonctionnement futur, ces investissements futurs ne seraient plus nécessaires. L'entreprise ne doit donc comptabiliser aucune provision.

Existence de tiers à la date de clôture

L'obligation implique toujours un engagement vis-à-vis d'un tiers à la date de clôture.

Ainsi, une décision de la direction non annoncée, ne crée pas d'obligation envers les tiers concernés, qui n'ont alors aucune attente. Pour savoir si la provision peut être comptabilisée, il faut se placer à la date de clôture de l'exercice, et vérifier si, à cette date, il existe des informations claires et disponibles prouvant qu'une obligation est née envers des tiers à cette date.

La non prise en compte des événements post-clôture

	Norme EITF	Norme IAS 37	CRC 00-06
Prise en compte des événements post-clôture	non	non	non

La norme américaine EITF (*Emerging Issues Task Force*) publiée en mars 1995 n'autorise la constitution d'une provision pour restructuration que si le plan est irrémédiablement engagé au plus tard à la date de clôture. La norme IAS 37 repose sur le même principe. La norme française qui envisageait la probabilité à la date d'établissement des comptes (et non à la date de clôture pour IAS 37) s'est finalement alignée exactement sur la norme IAS 37.

Ainsi, il n'existe plus à compter du 1^{er} janvier 2002 un décalage avec les pratiques françaises qui ne tiennent plus compte des événements post-clôture. La charge interviendra un exercice plus tard.

EXEMPLE APPLICATIF 34

La société X, en raison d'une insuffisance de trésorerie, envisage d'arrêter une chaîne de montage à la date de clôture, si elle n'obtient pas un emprunt suffisant pour financer son besoin en fonds de roulement. En février, la banque refuse le prêt. À cette date, antérieure à la date d'établissement des comptes, il est devenu presque certain qu'une restructuration sera réalisée.

Une provision pour risques et charges est-elle possible ?

Pour la norme IAS 37 : non, car le plan de restructuration n'est pas engagé à la clôture du bilan.

Pour la norme CRC 00-06 : non, même s'il est probable ou certain, à la date d'établissement des comptes que cette obligation provoquera une sortie de ressources.

2. La probabilité d'une sortie d'avantages économiques futurs

On retiendra la provision si la réalisation de l'obligation est probable, c'est-à-dire plus probable qu'improbable : « *more likely than not* ». Si le risque est moins probable que probable, la provision ne sera pas comptabilisée et une information sera fournie en annexe. Il s'agira d'un passif éventuel. La part du jugement est ici très importante.

La probabilité qu'une sortie de ressource soit nécessaire est déterminée précisément pour chaque type de produit. Pris individuellement, les risques peuvent paraître faibles, voire non significatifs. Néanmoins, le tout forme une catégorie d'obligations, qui devient alors significative et sera provisionnée.

3. Une estimation fiable peut être faite

L'entreprise peut déterminer un éventail de résultats possibles et peut établir une estimation suffisamment fiable de l'obligation pour la comptabiliser. La meilleure estimation est le montant supérieur ou inférieur de l'éventail, selon son caractère le plus probable.

Si l'estimation n'est pas fiable, la provision ne sera pas comptabilisée et un passif éventuel sera constaté dans l'annexe des états financiers.

C. ÉVALUATION D'UNE PROVISION

Le montant de la provision est égal à **la meilleure estimation du montant nécessaire pour éteindre l'obligation actuelle à la date de clôture** (1).

- Si l'obligation est unique, l'évaluation est faite en fonction de l'issue la plus probable.
- Si l'obligation résulte d'événements multiples (provisions pour garantie, retour client...), l'évaluation est faite selon la méthode de la valeur attendue (méthode statistique).
- La provision est calculée avant impôt.

Lorsque l'effet de la valeur temps est significatif, la provision doit faire **l'objet d'une actualisation** (2).

Les remboursements en provenance de tiers concernant tout ou partie de la dépense à engager pour éteindre la provision (ex. : indemnité d'assurance), ne peuvent être constatés que s'ils sont pratiquement certains. Ils sont enregistrés séparément à l'actif, sans pouvoir excéder le montant de la provision. Au compte de résultat, la charge relative à une provision peut être présentée nette du montant comptabilisé au titre d'un remboursement (3).

1. Retenir la meilleure estimation (*best estimate*)

La meilleure estimation de la dépense est finalement le montant que l'entreprise devrait raisonnablement **payer pour éteindre son obligation à la date de clôture** ou pour la transférer à un tiers à cette même date.

L'estimation est déterminée à partir du jugement de la direction de l'entreprise, en fonction des expériences passées et des avis d'experts. Les informations à prendre en compte incluent toute indication complémentaire fournie par **des événements postérieurs à la clôture**.

a. Provision pour garantie

En France, le règlement 00-06 mis en application pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2002 a permis une plus grande souplesse en matières de provision pour garantie.

	IAS 37	FRANCE
Obligation contractuelle et obligation implicite	L'obligation est contractuelle et implicite. Ainsi, si la pratique commerciale de l'entreprise crée une attente chez les clients, une provision pour garantie doit être comptabilisée.	L'obligation n'était que contractuelle. Il est maintenant possible de constituer une provision pour garantie si l'obligation est implicite.

Lorsqu'il existe un ensemble de possibilités pour des risques liés à un événement, il est possible, à partir d'un ensemble d'informations, d'estimer l'obligation en pondérant tous les résultats possibles en fonction de leur probabilité. Cette méthode statistique est appelée « méthode de la valeur attendue ».

EXEMPLE APPLICATIF 35

Une société fabrique et commercialise des jouets électroniques, avec une garantie d'un an.

Elle a établi plusieurs causes de retour des produits vendus :

- si les produits retournés nécessitent seulement un reconditionnement, le coût futur est de 1 million ;
- si les produits retournés nécessitent une réparation mineure, le coût futur pour l'année suivante est estimé à 4 millions ;
- si les produits retournés sont cassés ou invendables, le coût futur représente 6 millions.

... L'expérience montre également que pour l'année à venir :

- 70 % des produits ne présenteront aucun défaut ;
- 7 % nécessiteront un reconditionnement ;
- 20 % des produits présenteront un défaut mineur ;
- 3 % devront être échangés.

La valeur attendue du coût des retours sur ventes :

$$(70 \% \times 0) + (7 \% \times 1 \text{ M}) + (20 \% \times 4 \text{ M}) + (3 \% \times 6 \text{ M}) = 1,05 \text{ M}$$

b. Les pertes opérationnelles futures (IAS 37 § 63)

Ces pertes ne répondent pas aux critères généraux de comptabilisation. En particulier, il n'existe pas d'obligation actuelle, résultant d'un événement passé.

Il n'est donc pas possible d'enregistrer une provision pour pertes opérationnelles futures. Si ces pertes entraînent une perte des valeurs à l'actif du bilan, la norme IAS 36 (dépréciation d'actifs) sera alors applicable.

c. Les contrats déficitaires

Si les coûts inévitables liés à l'accomplissement de l'obligation du contrat excèdent les avantages économiques attendus, l'obligation actuelle résultant d'un contrat déficitaire sera comptabilisée et évaluée comme une provision. IAS 37 précise que le coût à retenir est le plus faible du coût d'exécution du contrat ou de toute indemnisation ou pénalité découlant du défaut d'exécution. De plus, avant d'établir une provision pour contrat déficitaire, il faut comptabiliser les pertes de valeur survenues sur les actifs dédiés à ce contrat (IAS 36, dépréciations d'actifs).

d. Les restructurations

La provision pour restructuration concerne des arrêts ou la vente d'une branche d'activité, les changements apportés à la structure de direction ou une réorganisation fondamentale, ayant un effet significatif sur la nature et le recentrage d'une activité.

En ce qui concerne la revente d'une branche d'activité, l'obligation de restructuration n'existe pas jusqu'à un accord de vente **irrévocable**. Si ce fait générateur n'existe pas à la date de clôture, aucune provision ne sera comptabilisée. Ainsi, lorsqu'un regroupement d'entreprise prévoit un coût de restructuration, IAS 37 § 16 rejette ce passif. L'acquéreur inclura ce coût dans le coût de restructuration à la date d'acquisition, ce qui diminuera d'autant le goodwill.

La norme française s'aligne sur la position d'IAS 37 :

« Les coûts de restructuration constituent un passif s'ils résultent d'une obligation de l'entité vis-à-vis des tiers, ayant pour origine la décision prise par l'organe compétent, matérialisée avant la date de clôture par l'annonce de cette décision aux tiers concernés et à condition que l'entité n'attende plus de contrepartie de ceux-ci. »

PCG art. 312-8 modifié par le règlement 00-06³.

3. RGC, mars 2002 page 11.

L'obligation implicite existe à la date de clôture

	IAS 37	FRANCE
Plan engagé entre la date de clôture et l'arrêté des comptes	Aucune provision.	Aucune provision
Probabilité de la réalisation Ces conditions plus strictes sont appliquées également par le PCG art. 312-8 modifié par le règlement 00-06.	Il doit exister une obligation actuelle, à la date de clôture, concrétisée par un plan détaillé, avec des indications précises, approuvé, faisant naître chez les salariés une attente justifiée.	Même définition.
Date de réalisation : pas de différence	La mise en œuvre du plan doit être prévue dans un délai rapide.	Une provision est constituée si elle produit ses effets dans les 6 mois suivant la clôture (avis CNCC suivant la proposition du mémento comptable). Sinon les coûts constitueront des charges de l'exercice suivant.

IAS 37 § 72 a introduit des conditions plus précises et formelles qui ont été suivies par la norme française.

La provision doit être formalisée par un plan détaillé de la restructuration précisant :

- l'activité concernée ;
- les sites affectés ;
- la fonction et le nombre approximatif de membres du personnel qui seront licenciés ;
- les dépenses qui seront engagées ;
- la date de mise en œuvre du plan de restructuration.

Elle crée chez les personnes concernées une attente fondée, soit par la mise en œuvre du plan de restructuration, soit par une annonce publique, claire avec suffisamment de détails sur les principales caractéristiques du plan. La mise en œuvre doit être programmée le plus rapidement possible, ainsi que l'achèvement, rendant ainsi improbable toute modification importante du plan. Si les délais sont très importants, le plan ne crée plus une attente fondée chez les tiers et l'entreprise modifiera vraisemblablement ses plans.

Si la formalisation du plan intervient après la date de clôture, il s'agit d'une éventualité ou d'un événement survenant après la date de clôture. IAS 37 interdit alors la comptabilisation d'une provision. IAS 10 peut imposer en revanche que des informations soient fournies en annexe des états financiers pour la bonne information des utilisateurs.

EXEMPLE APPLICATIF 36

Un conseil d'administration d'une entreprise décide, avant la date de clôture de restructurer l'entreprise, incluant des licenciements. La décision est annoncée après la date de clôture, mais avant la date de l'assemblée générale des actionnaires approuvant les comptes.

L'entreprise peut-elle comptabiliser une provision pour restructuration ?

IAS 37 : non, IAS 37 ne permet pas la constitution de provision pour restructuration, les éléments constitutifs n'étant pas réalisés à la date de clôture. Nous avons en revanche un passif éventuel.

Évaluation de la provision pour restructuration

	IAS 37
Coûts de déménagement	Ils ne peuvent pas être pris en compte. Seuls les coûts de sortie non liés à des activités qui se poursuivent sont provisionnés.
Coûts liés à la formation du personnel	Ils ne peuvent pas être pris en compte.
Coûts de réorganisation des systèmes d'information	Ils ne peuvent pas être pris en compte.
Gains potentiels consécutifs aux mesures de restructuration	Les plus-values latentes ne sont pas prises en compte.

Les mêmes règles sont applicables en France, selon le règlement 00-06.

Précision IAS 37

Une provision pour restructuration ne doit inclure que les dépenses directement liées à la restructuration, sans tenir compte des charges liées aux activités poursuivies par l'entreprise.

La provision pour restructuration n'inclut pas les coûts :

- de reconversion ou une délocalisation du personnel conservé ;
- de marketing ;
- de charges liées à la conduite future de l'activité.

De même les pertes futures identifiables jusqu'à la date de restructuration ne peuvent pas faire l'objet de provision.

Les profits attendus sur la sortie des actifs ne sont pas pris en compte dans l'évaluation d'une provision pour restructuration, même s'ils correspondent à l'aboutissement de la restructuration.

e. Les provisions réglementées

Ces provisions sont constituées en France en application de dispositions fiscales. Les provisions sont les suivantes :

- provision pour investissement, calculée sur la base de la participation des salariés ;
- provision pour hausse des prix ;
- amortissements dérogatoires ;
- provision spéciale de réévaluation.

Ces écritures comptables, enregistrées pour des raisons d'optimisation fiscale doivent être totalement annulées lorsque l'entreprise établit des comptes consolidés, et bien sûr lorsqu'elle passe d'un environnement français à un environnement international.

f. Les provisions pour grosses réparations

Selon IAS 37, ce type de provision est interdit. Selon les règles françaises, ces provisions sont supprimées par le règlement n° 2000-06 sur les passifs. Seules sont prévues les provisions pour les dépenses de programmes pluriannuels vérifiant le bon fonctionnement des installations sans prolonger leur durée de vie. Ces provisions peuvent être enregistrées comme composant distinct du coût d'acquisition ou comme une charge, ce traitement n'étant pas conforme à la norme IAS 16.

g. Les provisions pour démantèlement

IAS 37 prévoit la prise en compte des coûts de démantèlement, d'enlèvement et de remise en état de site.

IFRIC 1 « Variation des passifs existants, relatifs au démantèlement, à la remise en état et similaires » (publié au JOUE le 31/12/2004), porte sur les obligations ayant donné lieu à la comptabilisation d'un composant d'actif corporel selon IAS 16 « Immobilisations corporelles » et à la comptabilisation d'un passif conformément à IAS 37. IFRIC 1 confirme qu'un taux d'actualisation s'appuyant sur les données du marché les plus récentes, doit être utilisé pour cette actualisation.

La contrepartie de l'accroissement du passif créé en raison de l'écoulement du temps et calculé sur le taux d'actualisation antérieurement utilisé, est une charge financière.

EXEMPLE APPLICATIF 37

Au 01/01/N, une entreprise doit constituer une provision pour démantèlement, prévue pour N+10. Le coût estimé est de 5 000. Le taux d'actualisation est de 4 %.

À la clôture de l'exercice N, la provision sera ainsi évaluée : $5\,000/1,04^{10}$, soit : **3 378**.

Enregistrement de la provision au 01/01/N

Immobilisations (b)	Provisions (b)
3 378	3 378

Enregistrement de l'incrémentation de la provision au 31/12/N : $3\,378 \times 4\% = 135$

Frais financiers (cr)	Provisions (b)
135	135

- (b) : bilan
- (cr) : compte de résultat

10 ans plus tard, à la date du démantèlement, la provision figurera au passif du bilan pour 5 000.

Droits à participation dans des fonds de démantèlement

IFRIC 5 « Droits à participation dans des fonds de démantèlement » porte sur les droits et intérêts émanant de fonds de gestion dédiés au remboursement des coûts de démantèlement et de remise en état de site.

IFRIC 5 est une interprétation applicable aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2006. Elle prévoit que l'entreprise comptabilise une obligation de payer des coûts de démantèlement conformément à IAS 37 et comptabilise sa participation dans le fond comme un actif distinct.

Comptabilisation du droit à remboursement

Le droit à remboursement doit être évalué au plus bas du montant de l'obligation de démantèlement comptabilisée et de la juste valeur des actifs nets du fonds attribuables aux contributeurs. Le droit à remboursement est comptabilisé (sans compensation avec l'obligation inscrite au passif) à l'actif du bilan. La variation de juste valeur du droit à remboursement est enregistrée immédiatement en charge.

Les intérêts résiduels existants dans le fonds après les opérations de démantèlement relèvent du champ d'application de la norme IAS 39 (IFRIC 5.5).

En cas de faillite d'un autre contributeur, ou si la valeur des actifs investis détenus par le fonds devient insuffisante pour que le fonds satisfasse à ses obligations de remboursement, l'entreprise doit évaluer un passif éventuel, selon IAS 37 § 29.

2. Actualisation

Les sorties de trésorerie se produisant peu après la date de clôture sont plus onéreuses que celles ayant une échéance lointaine. Lorsque l'effet est significatif, les provisions sont actualisées. Les taux d'actualisation doivent être des taux avant impôt, reflétant les appréciations actuelles par le marché et des risques spécifiques à ce passif. Dans le cas du groupe suisse Novartis, l'actualisation porte sur des frais de remise en état sur les 30 prochaines années.

Prise en compte des événements post-clôture

Les événements futurs pouvant avoir un effet sur l'obligation actuelle doivent être pris en compte lors de l'évaluation de la provision.

Une obligation de remise en état d'un site pourra par exemple être facilitée grâce à la mise au point de techniques plus performantes. Dans cette hypothèse, le coût futur sera plus faible et la provision diminuée d'autant. Cette position n'est acceptable que lorsque l'hypothèse retenue sera objectivement applicable lors de la remise en état du site. Il n'est pas possible de diminuer la valorisation d'une telle provision en s'appuyant sur des technologies très nouvelles, n'ayant objectivement pas encore fait leur preuve.

La prise en compte d'événement futur peut aussi conduire à réévaluer une provision dans la mesure où les technologies devenant plus sophistiquées deviennent également plus onéreuses.

3. Remboursements attendus

IAS 37 prévoit la prise en compte d'un actif probable, lié à l'obligation actuelle.

Si l'entreprise a la quasi-certitude de recevoir en remboursement tout ou partie des sommes provisionnées, le remboursement est un **actif** qui sera enregistré, séparément, sans toutefois dépasser le montant de la provision.

Il arrive en effet que l'entreprise assume une obligation, mais parallèlement que le risque soit couvert par un contrat d'assurance ou que l'entreprise mette en responsabilité un fournisseur, ou un sous-traitant, pour obtenir le **remboursement** de tout ou partie de la dépense engagée. IAS 37 § 53 précise alors que s'il est pratiquement certain que le remboursement sera perçu, alors, si l'entreprise remplit son obligation, un actif doit être enregistré.

Présentation de cette situation au bilan : non-compensation des créances et des dettes :

- à l'actif le remboursement attendu ;
- au passif l'obligation de l'entreprise envers les tiers.

Présentation de cette situation au compte de résultat : présentation d'une charge nette.

Le remboursement attendu peut être diminué du montant de la provision. La charge « dotation aux provisions » apparaîtrait alors en valeur nette.

EXEMPLE APPLICATIF 38

Un constructeur d'appareils ménagers Selenix vient de publier une information demandant aux propriétaires de fers à repasser d'une série déterminée de ramener le matériel pour un échange standard, des accidents graves ayant été constatés.

Bien entendu, le constructeur demande à son fournisseur BBB le remboursement des frais engagés, mais réclame aussi un dédommagement pour l'atteinte à son image de marque. Pour maintenir les bonnes relations d'affaires, ce dernier accepte le principe, les montants n'étant pas encore certains. En tout état de cause, le produit attendu pour Selenix devient supérieur à la charge liée à son obligation envers les clients.

Que faire ?

IAS 37 « Obligation implicite actuelle »

- Apparaîtra au passif du bilan la provision correspondant à l'évaluation de l'engagement de Selenix envers ses clients.
- Apparaîtra à l'actif du bilan la créance estimée, sans que toutefois celle-ci n'excède le montant de la provision pour risque.
- La charge nette étant nulle, rien n'apparaîtra dans le compte de résultat.

D. ÉVALUATION À LA DATE D'INVENTAIRE : RÉVISION DES PROVISIONS

À chaque date de clôture, les provisions sont revues et les évaluations ajustées pour refléter la meilleure estimation à cette date. Lorsque les provisions avaient été actualisées, leur valeur augmente chaque année, en fonction du temps écoulé.

Elles reflètent ainsi la meilleure estimation à la date de clôture, et sont en relation avec l'identification du risque évalué à l'origine. Cela revient à dire que l'objet des provisions doit être clairement identifié, sans compensation possible entre les affaires. Une provision ne peut être utilisée que pour les dépenses pour lesquelles elle a été comptabilisée à l'origine.

Si la sortie de ressource n'est plus probable, la provision doit être reprise en résultat.

L'impact de la variation de provision liée à l'actualisation est comptabilisé en charges financières.

Cas spécifiques

La norme précise les modalités d'application des règles ci-dessus dans trois cas particuliers :

- **Pertes futures d'exploitation :**

Elles ne doivent pas être provisionnées (en l'absence d'obligation actuelle). L'attente de pertes d'exploitation futures est un indicateur de dépréciation éventuelle à réaliser sur certains actifs (application de la norme IAS 36).

- **Contrat déficitaire :**

L'obligation actuelle résultant de ce contrat doit être provisionnée.

- **Restructuration :**

La constitution d'une provision pour restructuration exige que deux critères soient simultanément réunis :

- existence à la date de clôture d'un plan détaillé de restructuration ;
- émergence d'une attente fondée chez les personnes concernées par le début de mise en œuvre du plan ou par l'annonce de ses principales caractéristiques.

En cas de cession d'activité, l'obligation de provision ne naît que s'il existe un accord de vente irrévocable.

Une provision pour restructuration ne doit inclure que les dépenses directement liées à celle-ci, c'est-à-dire nécessaires, entraînées par cette dernière et non liées aux activités poursuivies par l'entreprise.

Les gains attendus relatifs aux cessions d'actifs ne sont pas déduits de la provision pour restructuration, même si la vente des actifs constitue un des éléments du plan de restructuration.

III. LES PASSIFS ET LES ACTIFS ÉVENTUELS (IAS 37)

A. LES PASSIFS ÉVENTUELS

Lorsque la société constate des passifs avec une existence d'obligations incertaines ou ne respectant pas les trois critères énoncés dans le paragraphe ci-dessus, il peut s'agir alors de passifs éventuels.

L'existence d'obligations incertaines

Le montant peut être probable, mais l'obligation n'est que potentielle.

L'obligation ici, provient d'événements passés mais dont l'existence sera confirmée par des événements futurs incertains, non contrôlables par l'entreprise. Il faut alors juger qu'il n'est pas probable à la date de la clôture de l'exercice qu'il en résulte une sortie d'avantages économiques. L'obligation ne pouvant être mesurée de façon fiable ne peut donc pas être comptabilisée.

EXEMPLE**Responsabilité conjointe**

Si une entreprise est conjointement et solidairement responsable, cette obligation constitue un passif éventuel, dans la mesure où l'on s'attend à ce que l'obligation soit éteinte par les autres parties.

L'obligation est actuelle, mais la probabilité qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques, nécessaire pour éteindre l'obligation, est faible, (elle est moins probable que probable). Le sens du mot « probable » est ici déterminant.

Dans ces deux situations, nous avons un **passif éventuel**. La provision ne sera pas comptabilisée, mais elle fera l'objet d'une note d'information précise dans l'annexe.

B. LES ACTIFS ÉVENTUELS

Un actif éventuel est un actif provenant d'événements passés et dont l'existence sera confirmée par des événements futurs que ne maîtrise pas l'entreprise.

EXEMPLE

Une indemnité d'assurance que réclame une entreprise, dans un avenir incertain.

Dans cette situation, l'entreprise ne comptabilise pas l'actif, mais communique cette éventualité d'avantages économiques, par une note à l'annexe des états financiers.

Quand cette éventualité deviendra presque certaine, la comptabilisation de l'actif sera alors possible.

IV. INFORMATIONS À FOURNIR**A. PROVISIONS**

Pour chaque catégorie de provisions, l'entreprise doit fournir les informations suivantes :

- un rapprochement individuel de la valeur comptable à l'ouverture et à la clôture de l'exercice ;
- une brève description de la nature de l'obligation et l'échéance attendue de toute sortie de ressources représentatives d'avantages économiques ;
- une indication du degré d'incertitude associée au montant ou à l'échéance de ces sorties ;
- le montant de tout remboursement attendu, en indiquant le montant de tout actif qui a été comptabilisé pour ce remboursement attendu.

B. PASSIFS ÉVENTUELS

Pour chaque catégorie de passif éventuel, l'entreprise doit fournir les informations suivantes :

- une brève description de leur nature ;
- une estimation des répercussions financières ;
- une indication du degré d'incertitude associée au montant ou à l'échéance de toute sortie de ressource ;
- la possibilité de tout remboursement.

C. ACTIFS ÉVENTUELS

Pour chaque catégorie d'actif éventuel, l'entreprise doit fournir les informations suivantes :

- une brève description de leur nature ;
- une estimation des répercussions financières.

D. EXCEPTIONS

L'entreprise peut juger que la communication de certaines informations peuvent porter un préjudice grave à l'entreprise. Dans ces rares cas, l'information n'a pas à être publiée. Cependant, l'entreprise doit publier la nature générale du litige, ainsi que les raisons pour lesquelles des informations plus précises n'ont pas été mentionnées.

Synthèse

Conditions pour constituer une provision	<ul style="list-style-type: none"> • obligation actuelle envers un tiers ; • obligation résultant d'un événement survenu avant la date de clôture ; • obligation qui se traduira probablement par une sortie d'avantages économiques futurs ; • possibilité d'obtenir une estimation fiable de la provision.
Prise en compte des événements post-clôture	Uniquement pour ajuster l'évaluation d'une provision constituée à la date de clôture

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Le règlement CRC 00-06 relatif aux passifs applicable aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2002 s'inspire de la norme IAS 37. Les différences majeures concernent :

- Les pertes opérationnelles futures ne correspondant pas aux critères généraux de comptabilisation. En particulier, il n'existe pas d'obligation actuelle, résultant d'un événement passé. Il n'est donc pas possible d'enregistrer une provision pour pertes opérationnelles futures (provisions pour grosses réparations, ou provisions pour mise en conformité). Selon la norme IAS 37, les dépenses de grosses réparations ne peuvent faire l'objet d'une provision dans la mesure où l'entreprise n'aura à encourir de telles charges que si elle décide de continuer à exploiter le bien (pas d'obligation actuelle). Deux traitements comptables sont possibles en France :
 - selon le règlement CRC 00-06, constitution d'une provision pour gros entretien ou grandes révisions ;
 - selon le règlement CRC 02-10, comptabilisation de ces dépenses comme un composant de l'actif concerné, ainsi que le prévoit également la norme IAS 16.
- Le concept d'actualisation n'est pas retenu dans l'évaluation des provisions.

V. EXERCICES AUTOCORRIGÉS

Exercice 13 : Prise en compte d'un passif

ÉNONCÉ

La société X a pris la décision d'acquérir un matériel très coûteux en N+1.

TRAVAIL À FAIRE

Peut-elle comptabiliser une provision ou une dette au titre de l'exercice N+2 ?

CORRIGÉ

Non, la décision d'acquérir un actif ne donne pas, en elle-même, lieu à la constitution d'un passif. L'obligation ne naîtra que lorsque l'actif sera livré ou que l'entreprise aura conclu l'engagement irrévocable de l'acquérir.

Exercice 14 : Contrat déficitaire**ÉNONCÉ**

Une société de travaux publics peut établir pour chacun de ses chantiers, l'état d'avancement des travaux par rapport aux coûts engagés. Il ressort qu'un chantier posant beaucoup de problèmes dégagera des pertes. La société désire comptabiliser une provision pour pertes à terminaison.

TRAVAIL À FAIRE

Qu'en pensez-vous ?

CORRIGÉ

Oui, les coûts inévitables liés à l'accomplissement de l'obligation du contrat excèdent les avantages économiques attendus. L'obligation actuelle, résultant d'un **contrat déficitaire**, sera comptabilisée et évaluée comme une provision.

Exercice 15 : Pertes futures**ÉNONCÉ**

Une société met sur le marché un nouveau jeu vidéo. Ce produit cher, mais techniquement très performant, est déjà très concurrencé par des jeux moins chers, mais bien entendus de plus petite capacité. Dans ce contexte, la société, consciente de cet environnement très concurrentiel, prévoit des pertes d'exploitation pour les 2 années futures. La société désire comptabiliser une provision pour pertes futures d'exploitation.

TRAVAIL À FAIRE

Qu'en pensez-vous ?

CORRIGÉ

Non, il n'est pas possible d'enregistrer une provision pour pertes opérationnelles futures. Si ces pertes entraînent une perte des valeurs à l'actif du bilan, la norme IAS 36 (dépréciation d'actifs) sera alors applicable.

Exercice 16 : Cession d'activité**ÉNONCÉ**

Une société décide de vendre une partie de son activité. Le repreneur envisage une restructuration dès la reprise, avec la suppression de 3 ateliers de production. Les dirigeants actuels, prudents, décident de comptabiliser une provision pour restructuration.

TRAVAIL À FAIRE

Qu'en pensez-vous ?

CORRIGÉ

Non, la provision pour restructuration concerne des arrêts d'activité, mais non une revente d'activité, car l'obligation de restructuration n'existe pas jusqu'à la signature du contrat de vente.

Dans le cadre de la restructuration, le projet est précis, mais l'obligation actuelle doit être formalisée par un plan détaillé de la restructuration, à la date d'arrêt des comptes et doit créer chez les personnes concernées une attente fondée.

Exercice 17 : Cessation d'activité**ÉNONCÉ**

Le conseil d'administration d'une entreprise décide de fermer un site. 3 sites peuvent être concernés mais le choix du site n'est pas encore arrêté à la date de clôture : le 31 décembre N. De toute façon le coût de fermeture sera sensiblement équivalent quel que soit le site. La décision est finalement prise en février, date antérieure à la date d'arrêt des comptes.

TRAVAIL À FAIRE

La société peut-elle comptabiliser une provision pour l'arrêt d'une activité ?

CORRIGÉ

Non, suivant les normes IAS 37 ou CRC 00-06. Cette provision est interdite même si l'intention de fermeture d'un site a été annoncée. À la date de clôture, aucune obligation n'est née envers des tiers précis.

Exercice 18 : Obligation implicite**ÉNONCÉ**

Un constructeur automobile AAA vient de publier une information demandant aux propriétaires des voitures d'une série déterminée de ramener leur véhicule chez leur concessionnaire, la défaillance d'une pièce essentielle ayant été constatée. Le coût est estimé à 3 000.

Bien entendu, le constructeur, demande à son fournisseur BBB le remboursement des frais engagés. Pour maintenir les bonnes relations d'affaires, ce dernier accepte. L'entreprise AAA attend ainsi un remboursement de 2 600.

TRAVAIL À FAIRE

Que faire ?

CORRIGÉ**Obligation implicite actuelle**

La série et le nombre de voitures vendues sont précisément connus, ainsi que le risque lié et le coût de la réparation. L'obligation implicite est actuelle, l'entreprise acceptant certaines responsabilités qui l'engageront financièrement et qui généreront un passif. Par cet engagement, la société décharge la partie adverse de tout passif éventuel et fait naître une **attente légitime chez ses clients**. Un passif sera enregistré pour 3 000.

Mais, par l'engagement de la société BBB, il existe également un actif comptabilisé séparément car la société AAA a aussi une **attente légitime. Créance à l'actif : 2 600**.

Dans le compte de résultat, la charge « dotation aux provisions » apparaîtra pour une valeur nette : charge estimée provenant de l'engagement envers les clients de AAA, moins remboursement attendu : 400.

La norme française ne permet pas de prendre en compte les plus-values latentes dans la détermination de la provision. La charge dans le compte de résultat sera alors de 3 000.

SECTION 4. LES AVANTAGES DU PERSONNEL (IAS 19)

ATTENTION

Suite à des amendements apportés à l'IAS 19 en 2011 par l'IASB concernant les régimes à prestations définies, une nouvelle version d'IAS 19 a été publiée par l'IASB, qui s'applique obligatoirement aux périodes ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2013. L'Union européenne a adopté le 5 juin 2012 cette nouvelle version d'IAS 19. Vous trouverez la nouvelle version sur le site de l'UE 214, série 4.

La norme IAS 19 demande aux entreprises de comptabiliser :

- un passif lorsqu'un membre du personnel a rendu des services en contrepartie d'avantages qui lui seront versés ultérieurement ;
- et une charge lorsque l'entreprise utilise l'avantage économique résultant de ces services.

La norme IAS 19 traite de 4 catégories d'avantages du personnel :

Nature de l'avantage du personnel	Exemples
Les avantages postérieurs à l'emploi (I)	Prestations de retraite L'assurance-vie postérieure à l'emploi, et l'assistance médicale postérieure à l'emploi
Les avantages à court terme (II)	<ul style="list-style-type: none"> • les salaires et les cotisations de sécurité sociale ; • les congés payés et les congés maladie ; • l'intéressement et les primes (payables dans les douze mois suivant la fin de la période) ainsi que les avantages non monétaires (comme l'assistance médicale, le logement ; • les voitures et les biens ou services gratuits ou subventionnés) dont bénéficient les membres du personnel en activité.
Les autres avantages à long terme (III)	<ul style="list-style-type: none"> • les congés liés à l'ancienneté ou les congés sabbatiques ; • les jubilés et autres avantages liés à l'ancienneté ; • les indemnités pour invalidité de longue durée ; • et, s'ils sont payables douze mois ou plus après la fin de la période, l'intéressement, les primes et les rémunérations différées.
Les indemnités de fin de contrat de travail (IV)	Indemnités de licenciement

Une entreprise doit comptabiliser le coût attendu des paiements à effectuer au titre des services rendus si, et seulement si :

- obligation actuelle d'effectuer ces paiements au titre de l'obligation d'événements passés (obligation juridique ou implicite) ;
- une estimation fiable peut être effectuée.

I. LES AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

A. RÉGIMES DE RETRAITE

On distingue deux types de régimes de retraites correspondant à des avantages payables postérieurement à la cessation de l'emploi.

1. Les régimes à cotisation définies

L'employeur s'engage à verser des cotisations régulières à un organisme gestionnaire, qui, augmentées des intérêts seront reversées aux salariés retraités. Dans cette situation, l'entreprise ne s'est engagée que pour le montant des cotisations. Elles seront comptabilisées en charges au cours de l'exercice où elles sont versées.

Aucun engagement de retraite n'est à calculer.

2. Les régimes à prestations définies

L'employeur s'engage à verser des prestations définies sous forme de pensions ou d'indemnités de départ à la retraite, en fonction de l'ancienneté de l'employé et de son salaire. Dans ce cas, régi par IAS 19 un engagement de retraite doit être calculé.

La norme IAS 19 identifie quatre catégories d'avantage du personnel :

- **Les avantages à court terme :**

Les avantages à court terme regroupent les salaires, les rémunérations, les cotisations sociales, les congés payés, les congés maladie, l'intéressement et les primes, les avantages en nature ou encore l'assistance médicale qui sont dus intégralement dans les douze mois suivant la fin de l'exercice. Leur comptabilisation est pratiquée tout au long de la période d'activité du salarié.

- **Les avantages à long terme :**

Les avantages à long terme regroupent les **avantages postérieurs à l'emploi** et les **autres avantages à long terme**.

Les avantages postérieurs à l'emploi, représentent par exemple les indemnités de départ à la retraite, les pensions et autres prestations de retraite, les couvertures d'assurance-vie qui sont payables postérieurement à la cessation de l'emploi. Ils sont classés, soit dans les régimes à cotisations définies, soit dans les régimes à prestations définies.

- **Les indemnités de fin de contrat de travail** par exemple les indemnités de licenciement.

Les autres avantages à long terme représentent par exemple les congés liés à l'ancienneté ou congés sabbatiques, les jubilés et autres avantages liés à l'ancienneté, et, s'ils sont payables douze mois ou plus après la fin de l'exercice, l'intéressement, les primes et les rémunérations différées.

B. COMPTABILISATION DES COÛTS DES AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

Le coût des avantages postérieurs à l'emploi doit être comptabilisé durant la période de service des salariés et non lors de la réception des prestations par les salariés, même si les droits à prestation ne sont pas définitivement acquis. En effet, en vertu d'un accord, ou d'une convention, les avantages accordés sont une contrepartie ultérieure à un travail effectué.

Deux méthodes sont traditionnellement envisageables.

1. La méthode prospective

La valeur actuelle des prestations de retraites est déterminée sur la double base des services rendus et à rendre par les employés à la date du calcul actuariel. Cette méthode répartit le coût de manière égale, soit en valeur absolue, soit en pourcentage des salariés, sur la totalité de la période de service constituant la durée de vie active des salariés affiliés.

2. La méthode rétrospective

Cette méthode détermine le coût des prestations attribuables aux bénéficiaires d'un régime au titre des années de services effectués jusqu'à la date de l'évaluation de l'engagement (la date de clôture). Ainsi, chaque année de service donne droit à une unité supplémentaire de prestation.

La base de calcul est l'estimation de salaire en fin de carrière.

Le coût des droits acquis ainsi calculé doit ensuite être modulé en fonction de l'espérance de vie, du *turn-over* de l'entreprise, de la politique salariale.

Les flux futurs attendus pour faire face à la dette doivent être actualisés.

3. Les méthodes applicables dans le PCG et dans les recommandations du CNC

La disparité des pratiques en France est très grande. Le CNC, par la recommandation 2003 R-01, a fixé une méthodologie conforme à IAS 19. Mais le texte prévoit des obligations différentes selon la taille des entreprises. Les entreprises ayant moins de 250 salariés peuvent définir leur propre méthode d'évaluation, méthode qui sera décrite en annexe. **Les entreprises de plus de 250 salariés doivent appliquer la méthode conforme à IAS 19.**

Néanmoins, le Code de commerce permettant de ne pas comptabiliser un passif pour engagements de retraite ne permet pas d'harmoniser les pratiques.

Le tableau ci-dessous regroupe les différents avis et recommandations.

	Le Code de commerce	CNC	L'OEC et la CNCC	En France : méthode préférentielle préconisée
Évaluation	L'art. 123-13 rend obligatoire l'évaluation des engagements de retraite. Mais, il ne précise pas la ou les méthodes utilisables.		La doctrine OEC 23, recommande l'application de la méthode rétrospective avec salaire de fin de carrière (seule méthode acceptée par IAS 19).	
Faut-il provisionner les engagements de retraite ?	Il permet (mais n'oblige pas) de provisionner tout ou partie les engagements de retraite.	La recommandation 2003 R-01 fixe une méthodologie conforme à IAS 19.	Les engagements relatifs aux retraités et actifs doivent être provisionnés.	Pour les comptes individuels (PCG, art 335-1) et pour les comptes consolidés (règlement CRC 99-02) : les engagements relatifs aux retraités et actifs doivent être provisionnés. La provision doit également porter sur les autres avantages.
Information en annexe	Art. 123-13 : « Le montant global des engagements en matière de pension [...] doit être indiqué en annexe. »	Aucune précision.	L'OEC estime utile de donner des informations nécessaires à la compréhension des comptes du type de celles requises par IAS 19.	

4. La seule méthode acceptée par IAS 19 : la méthode rétrospective « *projected unit credit method* »

IAS 19 exige la comptabilisation des engagements de retraite avec une seule méthode : la méthode rétrospective avec salaire de fin de carrière. Le calcul doit être réalisé pour chaque régime à prestations définies.

C. LES MONTANTS COMPTABILISÉS AU BILAN

1. Les montants comptabilisés au passif

Le montant comptabilisé au passif au titre de prestations définies doit être égal au total de :

- la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies à la date de clôture ;
- majorée des profits actuariels (minorés des pertes actuarielles) non comptabilisés ;
- diminuée du coût des services passés non encore comptabilisés ;
- diminuée de la juste valeur à la date de clôture des actifs du régime (s'ils existent) utilisés directement pour éteindre les obligations.

2. Les montants comptabilisés à l'actif

Les régimes à prestations définies peuvent être :

- financés, les actifs étant alors gérés séparément et indépendamment de ceux du groupe ;
- non financés, leurs engagements faisant alors seulement l'objet d'une dette à long terme dans le bilan.

Si une entreprise couvre ses obligations par des actifs dédiés, elle doit alors compenser un actif lié à un régime et un passif lié à un autre régime si, et seulement si :

- elle détient les droits exécutoires d'utiliser l'excédent d'un régime pour régler les obligations d'un autre régime ;
- et elle a l'intention de régler les obligations sur une base nette ou de réaliser l'excédent dégagé sur un régime et d'éteindre simultanément son obligation en vertu de l'autre régime.

REMARQUE.

Si le total obtenu est négatif, nous avons alors un actif.

3. Les montants comptabilisés sur le résultat global

Une entreprise doit comptabiliser en charges ou en produits, le total des montants ci-après :

- + Le coût des services rendus au cours de l'exercice
- + Le coût financier
- Le rendement attendu des actifs du régime
- +/- Les écarts actuariels
- +/- Le coût des services passés
- +/- Impacts des diminutions ou liquidations de régimes

Le coût des services rendus au cours de l'exercice est l'accroissement de la valeur actuelle, de l'obligation au titre des prestations définies résultant des services rendus au cours de l'exercice.

Le coût financier est l'accroissement au cours d'un exercice de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies. Il est obtenu en multipliant le taux d'actualisation déterminé au début de l'exercice par la valeur actualisée de l'obligation de l'exercice au titre des prestations définies.

Le rendement attendu des actifs du régime et de tous les droits au remboursement est une composante de la charge comptabilisée dans le compte de résultat.

Il est établi sur la base des attentes du marché, au début de l'exercice, pour des rendements sur toute la durée de vie de l'obligation correspondante. Le rendement attendu des actifs du régime traduit l'évolution de la juste valeur des actifs du régime détenus au cours de l'exercice, résultant des cotisations effectivement versées au fonds et des prestations effectivement prélevées sur le fonds.

Les écarts actuariels. La différence entre le rendement attendu et le rendement effectif est un écart actuariel. Les écarts actuariels résultent des différences entre les hypothèses actuarielles retenues et ce qui s'est effectivement produit, et des effets des changements des hypothèses actuarielles.

D. ÉVALUATION DES OBLIGATIONS AU TITRE DES AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

Pour évaluer la valeur actuelle des obligations au titre des avantages postérieurs à l'emploi et le coût correspondant aux services rendus au cours de l'exercice, l'entreprise doit :

- déterminer les droits imputables à l'exercice et aux exercices antérieurs ;
- estimer (hypothèses actuarielles) avec des variables démographiques (mortalité et rotation du personnel) et des variables financières (telles que les augmentations futures des salaires et des coûts médicaux) qui influenceront sur le coût des prestations ;

- actualiser les prestations par la méthode des unités de crédit projetées afin de déterminer la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies et le coût des services rendus au cours de l'exercice ;
- déterminer la juste valeur des actifs du régime ;
- déterminer le montant total des écarts actuariels et la partie de ces écarts qu'elle doit enregistrer ;
- déterminer le coût des services passés en résultant, lorsqu'un régime a été adopté ou amélioré ;
- et déterminer le profit ou la perte en résultant lorsqu'un régime a été réduit ou liquidé.

EXEMPLE APPLICATIF 39

Détermination de la valeur actuelle d'une obligation au titre des prestations définies

Un salarié a 41 ans. Dans 19 ans, il sera en retraite et il a 15 ans d'ancienneté dans l'entreprise. La convention collective prévoit que l'indemnité de fin de carrière représente 12,5 % par année travaillée sur la moyenne des 12 derniers mois.

Son salaire au 1^{er} janvier N est de 3 050 € et le taux de revalorisation des salaires est de 3 %.

Le taux d'actualisation est de 5 %.

La probabilité que le salarié soit présent au moment de son départ à la retraite, compte tenu du *turn over* est de 68 %.

La probabilité que le salarié soit en vie au moment de son départ à la retraite est de 96 %.

Avec ces données nous pouvons calculer :

- Le nombre de mois d'indemnité auxquels peut prétendre le salarié étant donné son ancienneté : 15 ans d'ancienneté \times 12,5 % = 1,9 mois de salaire.
- La projection des salaires de fin de carrière :
La valeur du salaire du 1^{er} janvier N projeté au 31 décembre N et les 15 années suivantes (soit 16 ans) est de : $3\,050\,€ \times ((1,03)^{20}\text{ ans}) = 5\,509\,€$.
- La probabilité pour la société de payer des indemnités de fin de carrière est de :
 $68\% \times 96\% = 65\%$.
La probabilité que le salarié soit présent au moment de son départ à la retraite, compte tenu du *turn over* (68 %) \times la probabilité que le salarié soit en vie au moment de son départ à la retraite (96 %).
- Le montant de la valeur actuelle de l'obligation sachant que le taux d'actualisation retenu est de 5 % :
 $1,9 \times 5\,509 \times 0,65\% \times (1,05)^{-20} = 2\,565\,€$, somme à laquelle il faudra rajouter le taux de charges patronales.
- Le montant de la valeur actuelle de l'obligation le jour du départ en retraite sera de :
 $4,25\text{ mois} \times 5\,509 \times 65\% = 15\,218\,€$.

E. DÉTERMINATION DES OBLIGATIONS AU TITRE DES AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

1. Le coût des services rendus dans l'exercice

Il correspond à l'accroissement de la valeur actuelle de l'obligation au cours de l'exercice.

EXEMPLE APPLICATIF 39 (SUITE)

En reprenant l'exemple précédent, le calcul au 31/12/N prend en compte l'actualisation portant sur les 19 années restantes avant le départ à la retraite soit :

$$12,5\% \times 5\,509\,€ \times 65\% \times (1,05)^{-19} = 177\,€.$$

2. Le coût financier

C'est l'accroissement au cours d'un exercice de la valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations définies résultant du fait que l'on s'est rapproché d'un exercice de la date de règlement des prestations. Le coût financier est obtenu en multipliant le taux d'actualisation déterminé au début de l'exercice par la valeur actualisée de l'obligation de l'exercice au titre des prestations définies, en tenant compte d'éventuels changements importants de l'obligation.

EXEMPLE APPLICATIF 39 (SUITE)

En reprenant l'exemple précédent, le coût financier pour l'exercice N est donc de :
 $2\,565 \text{ euros} \times 5 \% = 116 \text{ €}$.

F. DÉTERMINATION DE LA JUSTE VALEUR DES ACTIFS DU RÉGIME

Les actifs du régime comprennent des actifs détenus par un fonds d'avantages à long terme en faveur du personnel et des contrats d'assurance éligibles.

1. Les actifs détenus par un fonds d'avantages à long terme en faveur du personnel

Ce sont des actifs (autres que des instruments financiers non transférables). Ils sont détenus par une entité (un fonds), juridiquement distincte de l'entreprise présentant les états financiers et servant uniquement à payer ou à financer les avantages du personnel.

2. La juste valeur

Les actifs du fonds couvrant les régimes de retraite à prestations définies doivent être évalués à la juste valeur. L'entreprise calcule alors le rendement des actifs du régime. Il détermine les intérêts, dividendes et autres produits tirés desdits actifs ainsi que les profits ou pertes réalisés ou latents, relatifs à ces actifs, après déduction des coûts d'administration du régime et de l'impôt à payer par le régime.

3. La compensation

La norme IAS 19 précise que la juste valeur des actifs du régime est déduite de la valeur actualisée de l'obligation pour déterminer le montant comptabilisé au bilan.

G. DÉTERMINATION DU MONTANT TOTAL DES ÉCARTS ACTUARIELS

Détermination des écarts actuariels

Les écarts actuariels sont comptabilisés à compter de l'exercice qui suit leur constatation. Ils résultent des différences entre les hypothèses actuarielles retenues et ce qui s'est effectivement produit (taux de rotation du personnel, taux d'actualisation différent, taux de rendement différent, etc.).

EXEMPLE APPLICATIF 40

Variation des taux de rendement et des salaires

1. Une entreprise a des placements couvrant les régimes de retraite à prestations définies.

La juste valeur des actifs des plans en début d'exercice est de 30 000 M€.

Le rendement attendu en N est de 5 %. Le rendement effectif a été de 5,5 %.

... L'écart actuariel est de $(5,5 \% - 5 \%) \times 30\,000 = + 1\,500$. C'est un gain actuariel.

2. La masse salariale mensuelle est de 4 000 M€.

Le taux de progression des salaires attendu en N est de 3 %.

Le taux de progression effectif en N est de 3,2 %.

L'entreprise dégage alors une perte actuarielle.

Incidence totale des deux variations calculées : Les gains et les pertes seront compensés.

H. LES GAINS ET PERTES ACTUARIELS

Trois méthodes sont autorisées.

1. Enregistrement de l'écart actuariel en résultat lors de son apparition

La **valeur actuelle des prestations de retraite** est déterminée sur la double base des services rendus et à rendre par les employés à la date du calcul actuariel. Cette méthode répartit le coût de manière égale, soit en valeur absolue, soit en pourcentage des salariés, sur la totalité de la période de service constituant la durée de vie active des salariés affiliés.

2. La méthode du corridor, ou étalement des écarts actuariels en résultat

L'entreprise peut appliquer la technique dite du corridor.

La fraction des écarts actuariels à comptabiliser est l'excédent, divisé par la durée de vie active résiduelle attendue des membres du personnel bénéficiant du régime.

Le corridor est égal au plus élevé de 10 % de la valeur actuelle du DBO (defined benefit obligation) et 10 % de la valeur des actifs de couverture.

Les gains et les pertes actuariels à l'intérieur du « corridor » n'ont pas à être reconnus en comptabilité immédiatement. Leur reconnaissance sera réexaminée l'exercice suivant. La part de l'écart excédent le corridor, sera réparti de façon linéaire sur une période déterminée par la société.

EXEMPLE APPLICATIF 41

La valeur actuelle des obligations au 01/01/N est de 13 000.

La juste valeur des actifs du régime est au 01/01/N de 17 000.

En outre, au début de l'exercice, les écarts actuariels non comptabilisés s'élèvent à 1 500.

Les pertes actuarielles nettes au 31/12/N sont de 47 M€.

Le **corridor** représente le maximum entre 10 % de la valeur actuelle des obligations au 01/01/N, soit $13\,000 \times 10\% = 130$ et 10 % de la juste valeur des actifs du régime soit :

$17\,000 \times 10\% = 170$.

Ainsi, il est possible de ne pas comptabiliser les écarts actuariels dans la limite de 170.

L'excédent est ainsi de : $(1\,500 - 170) = 1\,330$.

L'écart actuariel à comptabiliser est de 1 330, réparti sur une durée choisie par l'entreprise, par exemple jusqu'à l'âge de la retraite estimée dans notre exemple dans 6 ans, soit :

$1\,330/6 = 222$.

REMARQUE

Avec la méthode rétrospective, l'entreprise doit reconstituer chaque année les écarts actuariels cumulés, depuis le commencement de chaque régime jusqu'à la date de transition en ventilant les écarts comptabilisés ou non, ce qui représente un long travail. Aussi, la méthode suivante semble préférée.

3. Enregistrement de l'écart actuariel en capitaux propres lors de son apparition

IFRS 1 donne la possibilité de ne pas appliquer la règle du corridor rétrospectivement. À la date de transition, l'entreprise peut comptabiliser les écarts actuariels directement en réserves, sans les faire transiter par le compte de résultat. Le montant cumulé des écarts actuariels devra alors figurer dans l'état de variation des capitaux propres.

C'est la méthode la plus appliquée maintenant. Elle permet d'éliminer tous les écarts actuariels existants à la date de transition et de ne pas affecter les résultats futurs mais il faut que l'entreprise applique cette méthode à l'ensemble des gains et pertes actuariels.

II. LES AVANTAGES À COURT TERME

A. DÉFINITION

Les **avantages à court terme** désignent les avantages du personnel (autres que les indemnités de fin de contrat de travail) qui sont dus intégralement dans les 12 mois suivant la fin de la période pendant laquelle les membres du personnel ont rendu les services correspondants.

B. COMPTABILISATION

Le montant non actualisé des avantages du personnel à court terme qu'une entité s'attend à payer en contrepartie d'un service rendu par un employé sur une période donnée doit être comptabilisé sur cette période :

Charges X
DetteX

III. LES AUTRES AVANTAGES À LONG TERME

A. DÉFINITION

Les **autres avantages à long terme** désignent les avantages (autres que les indemnités de fin de contrat de travail et les avantages postérieurs à l'emploi) qui ne sont pas dus intégralement dans les 12 mois suivants la fin de la période pendant laquelle les membres du personnel ont rendu les services correspondants.

Les autres avantages à long terme incluent par exemple :

- les absences rémunérées de longue durée (congés sabbatiques...) ;
- les jubilés ou autres avantages liés à l'ancienneté (médaille du travail...) ;
- les indemnités d'incapacité de longue durée ;
- l'intéressement et les primes à payer 12 mois ou plus après la fin de l'exercice durant lequel les membres du personnel ont effectué les services correspondants ;
- les rémunérations différées (à plus d'un an).

L'évaluation de ces avantages n'est pas soumise au même degré d'incertitude que l'évaluation des avantages post-emploi. De plus, ces avantages génèrent rarement des coûts des services passés.

C'est la raison pour laquelle la norme IAS 19 requiert une méthode d'évaluation simplifiée de ces autres avantages à long terme.

Les points de divergence de cette méthode par rapport à celle requise par la norme IAS 19 pour les avantages post-emploi sont les suivants :

- les profits et pertes actuariels sont comptabilisés immédiatement et la technique du « corridor » n'est pas appliquée ;
- le coût des services passés est comptabilisé immédiatement.

B. CONDITIONS DE COMPTABILISATION

Le montant comptabilisé au passif au titre des autres avantages à long terme est égal à :

Valeur actuelle de l'obligation à la clôture	–	Juste valeur à la clôture des actifs du régime associé à l'obligation
--	---	---

Au compte de résultat, l'entité doit enregistrer le montant net des éléments ci-dessous en tant que charge (sauf si une autre norme du référentiel IFRS impose ou autorise leur incorporation dans le coût d'un actif) :

- le coût des services rendus au cours de l'exercice ;
- le coût financier ;
- le rendement attendu des actifs du régime et de tout droit à remboursement comptabilisé en tant qu'actif ;
- le coût des services passés, qui doit être immédiatement comptabilisé ;
- les écarts actuariels, qui doivent être immédiatement comptabilisés ;
- les faits d'une réduction ou d'une liquidation du régime.

IV. LES INDEMNITÉS DE FIN DE CONTRAT DE TRAVAIL

A. DÉFINITION

Les **indemnités de fin de contrat de travail** désignent les avantages à accorder à un membre du personnel du fait de :

- la résiliation par l'entreprise du contrat de travail du membre du personnel avant l'âge normal de départ en retraite ;
- ou la décision du membre du personnel de partir volontairement en échange de ces indemnités.

B. CONDITIONS DE COMPTABILISATION ET ÉVALUATION

Une entreprise doit comptabiliser les indemnités de fin de contrat de travail au passif et en charges, si, et seulement si, elle s'est manifestement engagée :

- à mettre fin au contrat de travail d'un ou de plusieurs membres du personnel avant l'âge normal de leur départ en retraite ;
- ou à accorder des indemnités de fin de contrat de travail suite à une offre faite pour encourager les départs volontaires.

Une entreprise est manifestement engagée à mettre fin à un contrat de travail si, et seulement si, elle a un plan formalisé et détaillé de licenciement sans possibilité de se rétracter. Ce plan doit indiquer au minimum :

- l'implantation, la fonction et le nombre approximatif de personnes pour lesquelles il doit être mis fin au contrat de travail ;
- les indemnités de fin de contrat de travail prévues pour chaque fonction ou classification professionnelles ;
- et la date à laquelle le plan sera mis en œuvre. Celle-ci doit débuter dès que possible et sa durée doit être telle que des changements importants du plan ne soient pas probables.

Quand les indemnités de fin de contrat interviennent plus de 12 mois après l'exercice de constatation des fins de contrat, elles doivent faire l'objet d'une actualisation.

Dans le cas d'une offre faite pour favoriser les départs volontaires, l'évaluation de ces indemnités doit être basée sur une estimation fiable du nombre d'employés qui accepteront l'offre.

V. INFORMATIONS À FOURNIR

Pour les régimes à cotisations définies :

- L'entreprise doit indiquer le montant comptabilisé en charges pour les régimes à cotisations définies.

Pour les régimes à prestations définies :

- La méthode de comptabilisation des écarts actuariels.
- La description générale du type de régime.

Rapprochement des actifs et passifs comptabilisés au bilan, en identifiant au moins :

- la valeur actuelle, à la date de clôture, des obligations au titre de prestations définies qui ne sont pas du tout financées ;
- la valeur actuelle (avant déduction de la juste valeur des actifs du régime), à la date de clôture, des obligations au titre de prestations définies qui sont intégralement ou partiellement financées ;
- la juste valeur des actifs du régime à la clôture ;
- les écarts actuariels non comptabilisés au bilan ;
- le coût des services passés non encore comptabilisés au bilan ;
- tout montant non comptabilisé à l'actif du fait de la limite de comptabilisation des actifs ;
- la juste valeur au bilan de tout droit à remboursement comptabilisé en tant qu'actif ;
- les autres montants comptabilisés au bilan.

Montants inclus dans la juste valeur des actifs du régime pour :

- chaque catégorie d'instruments financiers émis par l'entreprise qui présente les états financiers ;
- et tout immeuble occupé ou autres actifs utilisés par l'entreprise qui présente les états financiers.

Un rapprochement montrant les mouvements de la période (dette/actifs).

La charge totale comptabilisée dans le compte de résultat, avec le détail des éléments constitutifs (coûts des services rendus pour l'exercice, coût financier, coût des services passés, revenus attendus des actifs, pertes et profits actuariels...) et des postes du compte de résultat dans lesquels ils apparaissent.

Le rendement effectif des actifs du régime et de tout droit à remboursement comptabilisé en tant qu'actif.

Les principales hypothèses actuarielles utilisées pour la clôture (taux d'actualisation, taux de rendement attendus des actifs du régime, taux attendus d'augmentation des salaires, etc.).

Synthèse

Qu'est-ce qu'un engagement de retraite ?	Engagement de l'employeur à verser à ses salariés des prestations dont le montant est défini au moment de leur départ en retraite ou durant toute la durée de leur retraite
Évaluation des engagements de retraite	Engagement brut = $D \times P \times (1 + i)^n$ avec : <ul style="list-style-type: none"> • D = montant acquis par le salarié à la clôture • P = probabilité de devoir verser la prestation au salarié • i = taux d'actualisation • n = nombre d'années restant à courir jusqu'au départ en retraite du salarié
Montant de la provision	Engagement brut si pas d'actifs de couverture dédiés au financement du régime Engagement net si actifs de couverture dédiés = Engagement brut – Juste valeur des actifs de couverture

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

L'article L. 123-13 du Code de commerce précise que :

« Le montant des engagements de l'entreprise en matière de pensions, de compléments de retraite, d'indemnités et d'allocations en raison du départ à la retraite ou avantages similaires des membres ou associés de son personnel et de ses mandataires sociaux est indiqué dans l'annexe. Par ailleurs, les entreprises peuvent décider d'inscrire au bilan, sous forme de provision, le montant correspondant à tout ou partie de ces engagements. »

Le PCG précise que la comptabilisation d'une provision couvrant la totalité des engagements pour les membres du personnel actif et retraité, donne une meilleure information financière. Si la provision n'est pas comptabilisée, il faut indiquer les montants correspondants en annexe (PCG art. 531-2/9 et 531-3).

La recommandation 2003-R.01 du CNC du 1^{er} avril 2003 prescrit des règles d'évaluation et de comptabilisation des engagements de retraite et avantages similaires, en reprenant les dispositions de la norme IAS 19 (à l'exclusion de l'amendement de décembre 2004 relatif au traitement des écarts actuariels).

Une divergence concerne les médailles du travail : en application du règlement CRC 00-06 sur les passifs, les médailles du travail sont exclues des engagements de retraite.

SECTION 5. LES IMPÔTS DIFFÉRÉS (IAS 12)**RÉSUMÉ**

IAS 12 s'applique à tous les impôts sur le bénéfice, y compris les impôts nationaux et étrangers. Il a pour objectif de comptabiliser l'impôt se rapportant aux charges et aux produits enregistrés au cours de l'exercice. Il gomme ainsi les distorsions pouvant exister :

- entre les valeurs bilantielles comptables et les valeurs bilantielles fiscales ;
- entre le résultat social et le résultat fiscal ;
- entre le résultat social et le résultat IAS.

L'impôt recalculé représente finalement le résultat courant et le résultat différé.

Un impôt différé passif (IDP), doit être pris en compte pour toutes les différences temporelles imposables puisqu'il s'agit d'une dette future d'impôt.

Les impôts différés actifs (IDA), qu'ils soient liés à des différences temporaires déductibles ou à des pertes fiscales reportables, ne sont pris en compte que si leur récupération est probable.

Évaluation

La seule évaluation **acceptable**, quel que soit le référentiel utilisé (France/IAS), est **la méthode du report variable**. Elle correspond à **une approche bilantielle**. Ainsi, les impositions différées antérieures et subsistantes sont corrigées des nouvelles règles en vigueur à la date d'arrêté des comptes. De même, l'évaluation d'un impôt différé dépend de l'intention de l'entreprise, cette dernière pouvant avoir des conséquences sur la prise en compte du prix de cession futur et de sa fiscalité.

L'actualisation est interdite.

Présentation

Les impôts différés actifs et passifs sont évalués et comptabilisés séparément, mais ils sont compensés au bilan si :

- l'entité dispose d'un droit juridiquement exécutoire de compenser les actifs et les passifs d'impôt exigible ;
- les passifs et actifs d'impôts différés concernent des impôts prélevés par la même administration fiscale.

I. GÉNÉRALITÉS

La norme IAS 12 distingue deux types d'impôts : l'**impôt exigible** et l'**impôt différé** (actifs d'impôt différé et passifs d'impôt différé).

La **charge** ou le **produit d'impôt** d'une entité se détermine :

$$\text{Charge (produit) d'impôt} = \text{Impôt exigible} + \text{Impôt différé}$$

L'**impôt exigible** correspond à l'impôt sur le bénéfice payable (récupérable) au titre du **bénéfice imposable** (perte fiscale) d'un exercice.

L'impôt différé provient de trois origines :

- de **différences temporelles**, c'est-à-dire de différences entre la valeur comptable d'un actif ou d'un passif et sa **base fiscale** ;
- du report en avant de pertes fiscales non utilisées ;
- du report en avant de crédits d'impôt non utilisés.

L'impôt ainsi déterminé (courant + différé) correspond à un impôt calculé sur un résultat économique.

A. MÉTHODES UTILISÉES DANS CHACUN DES RÉFÉRENTIELS

Comptes individuels en PCG : méthode de l'impôt exigible	IAS 12 et règlement CRC 99-02 : méthode de l'impôt différé
Le montant de l'impôt dû à l'État pour un exercice constitue la charge d'impôt de l'exercice. La méthode n'est pas obligatoire mais elle est la seule autorisée dans la pratique. Le montant et l'incidence fiscale des différences temporaires sont mentionnés en annexe.	L'impôt correspond au résultat économique de l'exercice. Il est comptabilisé au cours des mêmes exercices que les produits et les charges auxquels ils se rapportent. L'objectif de cette méthode est de gommer les distorsions qui peuvent exister entre le résultat comptable et le résultat fiscal.

B. DÉFINITIONS

Le résultat fiscal est le résultat comptable de l'entreprise déterminé dans le respect des règles fiscales du pays. Il permet de calculer le montant de l'**impôt exigible**.

Le résultat comptable correspond au résultat économique avant impôt. Il permet de **calculer la charge ou le produit d'impôt**, incluant l'impôt courant et l'impôt différé.

Les passifs d'impôts différés correspondent aux montants d'impôts qui seront payés au cours des exercices futurs, alors qu'ils résultent d'opérations réalisées dans les années antérieures à l'imposition.

Les actifs d'impôts différés correspondent aux montants d'impôts recouvrables au cours des exercices futurs alors qu'ils résultent d'opérations réalisées dans les années antérieures à déduction.

Les différences temporelles correspondent aux différences entre deux évaluations qui généreront des écritures d'impôt différé. Il existe 3 sources de distorsion :

- entre les valeurs bilantielles comptables et les valeurs bilantielles fiscales. Ces valeurs comptables sont des actifs ou des passifs figurant au bilan consolidé après retraitement et élimination propres au processus de consolidation (règlement CRC 99-02 § 310) ;
- entre le résultat social et le résultat fiscal⁴.

4. Dans le cadre français, il peut aussi exister des différences entre le résultat social et le résultat IAS établi pour les comptes consolidés, susceptibles de générer des impôts différés.

Les différences temporelles imposables correspondent à des différences temporelles qui sont source d'imposition future. Ainsi, la charge d'impôt de cette année est faussée de façon fictive, puisque celles des années futures seront inférieures.

Les différences temporelles déductibles : la charge n'est pas déductible aujourd'hui mais elle le sera dans les années futures. Dans cette situation, la charge comptabilisée est « en avance » sur la fiscalité.

EXEMPLE APPLICATIF 42

Une entreprise comptabilise une provision pour retraite dans l'année N. Elle n'est pas déductible l'année de sa constitution. Mais elle le deviendra **au moment du versement à un organisme financier**, dans l'année N+1. Nous avons alors une **différence temporaire**, qui donnera lieu à de l'impôt différé actif en N, ce qui permet de corriger la charge d'impôt.

Les différences permanentes :

L'écart constaté (charge ou produit) est définitif :

- **Charges définitivement non déductibles** :

Certaines charges comptables sont par exemple définitivement réintégrées pour la détermination du résultat fiscal : comme une taxe sur les véhicules de tourisme ou des dépenses somptuaires. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'un décalage temporel entre la charge d'impôt actuelle et la charge d'impôt future, puisque la taxe ne sera jamais déductible et n'aura donc pas d'effet sur l'impôt futur. C'est ce qu'on appelle une différence permanente. Elle ne donnera pas lieu à l'impôt différé.

- **Produits définitivement non taxables** :

Certains dégrèvements d'impôts ou certains produits (comme des dividendes de filiales entrant dans le régime mère-fille) sont acquis définitivement par l'entreprise. Ces différences permanentes ne donneront pas lieu à de l'impôt différé.

II. COMPTABILISATION D'IMPÔTS DIFFÉRÉS PASSIFS (IDP)

Un passif d'impôt différé doit être pris en compte pour toutes les différences temporelles imposables puisqu'il s'agit d'une dette future d'impôt.

EXEMPLE APPLICATIF 43

Exemple d'un impôt différé passif (consécutif à la prise en compte par une entreprise des opportunités fiscales pour diminuer son bénéfice imposable)

Une entreprise présente à l'actif de son bilan un bien figurant pour une valeur de 150. Pour des raisons fiscales les dirigeants décident d'accélérer les amortissements, générant ainsi des charges fiscales plus importantes au début de la vie du bien. Le total amorti fiscalement est ainsi de 90 alors que le cumul amorti économiquement est de 50 (le taux d'impôt est de 30 %).

La différence temporelle est la différence entre la valeur comptable de l'actif et sa base fiscale. Cette différence taxable donne lieu à un impôt différé passif.

Sur le plan fiscal		Sur le plan économique	
Valeur d'acquisition d'un actif :	150	Valeur d'acquisition d'un actif :	150
Valeur amortissement cumulé fiscalement :	90	Valeur d'amortissement cumulé économiquement :	50
Restant à déduire fiscalement :	60	Écart temporaire imposable :	40
		Restant à déduire économiquement :	100
		Impôt différé passif :	
		40 × 30 %	

Lorsque l'amortissement fiscal sera moins rapide que l'amortissement comptable, la différence temporelle s'inverse et devient déductible, générant un impôt différé actif.

III. COMPTABILISATION D'IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIFS (IDA)

A. PRINCIPE

Le principe de prudence doit conduire à analyser les possibilités d'imputation des IDA sur des bénéfices futurs.

IAS 12 comme CRC 99-02 précise : les IDA, qu'ils soient liés à des différences temporaires déductibles ou à des pertes fiscales reportables, ne sont pris en compte que si **leur récupération est probable**.

B. ÉVALUATION DE LA PROBABILITÉ DE RECOUVREMENT

La récupération des IDA est considérée comme probable lorsque :

- des IDP déjà constatés arrivent à échéance dans la période durant laquelle cet actif devient ou reste récupérable. Cette récupération ne dépend pas des résultats futurs (IAS 12 § 24 et CRC 99-02 § 312) ;
- il existe un bénéfice imposable attendu au cours de la période de validité des actifs d'ID.

Les nouvelles règles françaises de consolidation sont plus souples que les anciennes sur la possibilité de comptabiliser les IDA. En revanche, lorsque la résorption de la différence temporaire interviendra dans un avenir prévisible par une création future d'IDP, le règlement 99-02 **interdit** la comptabilisation d'IDA, alors qu'IAS 12 § 44 et 45 exige la comptabilisation d'un IDA.

• Exemples d'éléments favorables :

- l'existence de carnet de commandes fermes et génératrices de bénéfices futurs ;
- l'existence d'un historique de résultats bénéficiaires réguliers dans lesquels les pertes éventuelles étaient attribuables à des événements exceptionnels.

• Exemples d'éléments défavorables :

- l'existence de pertes lors d'exercices précédents. Il est alors présumé qu'un bénéfice n'est pas probable, sauf à apporter des preuves contraires convaincantes ;
- un historique de pertes fiscales reportables, non encore utilisées et venant à expiration ;
- des comptes prévisionnels en pertes ;
- des événements en cours ou transactions en cours de dénouements défavorables et pouvant affecter de façon significative les résultats futurs.

EXEMPLE APPLICATIF 44

Différence temporaire : comptabilisation d'une provision

Une entreprise comptabilise une provision pour retraite : 1 000. Elle sera déduite du bénéfice imposable lors du versement de la somme correspondante **dans un organisme financier**. Le taux d'impôt est de 40 %.

L'entreprise en retire un avantage économique, par le biais d'une réduction du bénéfice imposable.

Sur le plan fiscal	Écart temporaire	Sur le plan économique
Année N : pas de déduction fiscale de la charge	Écart temporaire : 1 000	Année N : charge dans l'année de constatation de la provision
Année N+1 : Économie d'impôt : 400	Impôt différé actif : 400	
lors du versement	Annulation de l'IDA	

EXEMPLE APPLICATIF 45**Regroupement d'entreprises : actifs comptabilisés à la juste valeur, celle-ci étant inférieure à la valeur comptable**

Dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, des actifs sont enregistrés à leur juste valeur : 800, ceux-ci étant inférieurs à leur base nette fiscale 1 200.

Le taux d'impôt est de 30 %.

Sur le plan fiscal		Sur le plan économique
Valeur d'acquisition d'un actif : 2 500		
Valeur de l'amortissement cumulé fiscalement : 1 300		
Restant à déduire fiscalement : 1 200	ÉCART : 400	Valeur comptable : 800
	Impôt différé actif $400 \times 30 \% = 120$	

S'il est probable que l'entreprise disposera de bénéfices imposables suffisants, l'entreprise comptabilise l'année d'acquisition un impôt différé actif de 120. Il sera ensuite renversé et s'imputera sur les bénéfices imposables futurs.

IAS 12 prévoit aussi la comptabilisation d'un impôt différé actif, s'il est probable que l'entreprise disposera suffisamment de différences temporelles imposables relatives à la même entité imposable et dont on s'attend à ce qu'elles s'inversent.

C'est une divergence avec le règlement CRC 99-02 qui interdit de prendre en compte pour l'estimation des bénéfices futurs imposables des sommes imposables qui seront générées par des différences temporaires déductibles futures.

EXEMPLE APPLICATIF 46**Impossibilité de constituer un impôt différé actif**

Une entreprise présente un écart d'acquisition à l'actif de 1 000, amorti pour 100. L'amortissement n'est pas déductible fiscalement.

L'amortissement est alors une différence permanente qui ne peut pas donner lieu à de l'impôt différé.

C. PERTES FISCALES ET CRÉDITS D'IMPÔTS NON UTILISÉS

S'il est probable que l'entreprise disposera de bénéfices imposables suffisants, un impôt différé actif doit être comptabilisé pour le report en avant des pertes fiscales.

La société étant en perte, le climat paraît défavorable. Ainsi, l'entreprise doit avoir des indications convaincantes, détaillant les éléments favorables. Ceux-ci seront étayés à l'annexe du bilan :

- indication du montant de l'actif différé ;
- nature des éléments probants justifiant sa comptabilisation.

D. BÉNÉFICES NON DISTRIBUÉS DES FILIALES

Selon le règlement CRC 99-02 § 314, ces différences temporaires ne donnent lieu à un impôt différé que pour la partie relative à des distributions décidées ou probables et dans la limite des impôts de distribution non récupérables par l'entreprise bénéficiaire de ces dividendes.

Des divergences entre le traitement français et la norme IAS 12 peuvent exister en ce qui concerne :

- les différences temporaires imposables relatives aux entreprises sous contrôle conjoint ou influence notable. Dans ce cas, IAS 12 impose la comptabilisation d'un IDP sauf s'il existe un accord permettant à la mère d'avoir un contrôle sur la politique de distribution de dividendes ou prévoyant qu'il n'y aura pas de distribution dans un avenir prévisible ;
- les différences temporaires imposables relatives aux participations dont la cession est probable.

IV. ÉVALUATION DES IMPÔTS DIFFÉRÉS

A. APPROCHE BILANTIELLE

Que le référentiel utilisé soit français ou international, **la méthode du report variable** est à présent la seule acceptable (France : règlement CRC 99-02). Elle correspond à **une approche bilantielle**.

Les impôts différés sont des reports de dettes ou de créances futurs. Ils sont donc évalués à la fin de chaque exercice sur la base du taux attendu sur l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif réglé. Les taux retenus seront les taux adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les impositions différées antérieures et subsistantes sont corrigées des nouvelles règles en vigueur à la date d'arrêt des comptes.

Lorsque des taux différents s'appliquent en fonction des niveaux différents de résultats, les actifs et les passifs d'impôts différés sont évalués en utilisant les taux moyens.

Il faut tenir compte également de **l'intention** de l'entreprise. Celle-ci peut déterminer l'impact fiscal sur l'évaluation des actifs et des passifs d'impôt différé.

L'impôt exigible doit être comptabilisé en charge ou en produit, sauf s'il provient d'une transaction ou d'un événement comptabilisé directement dans les capitaux propres de l'exercice en cours ou antérieur.

Citons par exemple :

- un changement de la valeur comptable à la suite d'une réévaluation d'immobilisation corporelle (IAS 16) ;
- les différences de change provenant de la conversion des états financiers d'une entité étrangère (IAS 21) ;
- un changement de taux d'impôt modifiant un actif ou un passif d'impôt différé et relatif à un élément déjà affecté dans les capitaux propres ;
- d'un regroupement d'entreprises qui est une acquisition (IAS 12 § 66 à 68).

EXEMPLE APPLICATIF 47

Évaluation d'un impôt différé existant à la clôture de l'exercice précédent

Une société avait une perte fiscale de 10 000 en N-1.

Le taux d'imposition était de :

- 37 % en N-1 ;
- 30 % en N.

Évaluation de l'impôt différé actif :

	Calcul	Montant
Impôt différé actif au 31/12/N-1	$10\,000 \times 37\% =$	3 700
Impôt différé actif au 31/12/N	$10\,000 \times 30\% =$	3 000
Variation due au changement de taux		(700)

La diminution du compte « impôts différés actifs » de 700 a comme contrepartie une charge dans le compte de résultat.

B. ACTUALISATION INTERDITE

L'actualisation des impôts différés est interdite par IAS 12.

De même, le comité de réglementation comptable, par le règlement 2005-10 du 3/11/05, a actualisé le règlement 99-02 relatif aux comptes consolidés. Il est précisé que l'actualisation est interdite. Il n'y a ainsi plus de divergence.

EXEMPLE APPLICATIF 48

Des immobilisations corporelles ont une valeur d'origine de 1 600. Les amortissements cumulés s'élèvent à 600. Les actifs ont été réévalués à 1 900. L'ajustement n'a pas été réalisé sur le plan fiscal.

Ainsi, les actifs ont une valeur supérieure à leur base nette fiscale de 1 000 (1 600 en valeur brute et 600 d'amortissements cumulés).

L'entreprise vous informe qu'elle a l'intention de vendre l'actif, l'impôt différé passif est alors évalué au taux de 20 %.

1. Évaluation d'un impôt différé en fonction de l'intention de l'entreprise et de la prise en compte du taux d'imposition futur

Nous avons une base d'impôt différé passif de 900 (1 900 – 1 000).

Le taux d'impôt est de 30 %.

La valeur de l'impôt différé passif : $900 \times 30 \% = 270$.

Si l'entreprise a l'intention de vendre l'actif, la valeur de l'impôt différé passif : $900 \times 20 \% = 180$

L'impôt différé n'impacte pas le résultat mais les capitaux propres car il est lié à une réévaluation d'actifs ayant généré une augmentation des capitaux propres (écart de réévaluation).

À la clôture de l'exercice :

Actif immobilisé	900	
Écart de réévaluation		900
Écart de réévaluation	180	
Impôt différé passif		180

2. Évaluation d'un impôt différé en fonction de l'intention de l'entreprise et de la prise en compte du prix de cession futur

Le bien sera vendu immédiatement au prix de cession de 1 900.

L'amortissement fiscal cumulé de 600 sera pris en compte dans le résultat fiscal, mais l'excédent du produit de cession sur le coût (300) ne sera pas pris en compte pour le calcul des impôts différés.

	Sur le plan fiscal	Sur le plan économique
Valeur réévaluée	1 600	1 900
Amortissements cumulés	– 600	– 600
Valeur nette	1 000	1 300
Prix de cession	1 900	1 900
Excédent	900	600

Dans l'excédent fiscal, nous avons l'amortissement fiscal cumulé de 600 qui sera pris en compte dans le résultat fiscal, mais l'excédent du produit de cession sur le coût ne sera pas pris en compte pour le calcul des impôts différés.

L'impôt différé passif sera donc calculé ainsi :

	Différence temporelle taxable	Impôt différé passif
Amortissement fiscal cumulé	$600 \times \text{taux de } 20 \%$	120
Excédent du produit de cession sur le coût	$300 \times \text{taux de } 0 \%$	0
Total	900	120

C. ACTUALISATION

Selon IAS 12, l'actualisation des ID est interdite.

Pour le CRC 99-02, en revanche, les ID doivent être actualisés lorsque les effets de l'actualisation sont significatifs et qu'un échéancier fiable de reversement peut être établi. Dans les faits cette divergence a peu de conséquences, car les cas où la différence est significative sont rares.

D. PRÉSENTATION DES IMPÔTS DIFFÉRÉS

1. Compensation des actifs et des passifs d'impôts différés

Il y a très peu de différence entre IAS 12 et le règlement CRC 99-02.

Les impôts différés actifs et passifs sont évalués et comptabilisés séparément, mais ils sont compensés au bilan sous réserve (IAS 12 § 72 et 73) :

- de présenter des critères similaires à ceux établis pour les instruments financiers dans IAS 32. C'est-à-dire que l'entreprise a un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés ;
- que les actifs et les passifs d'impôts différés concernent la même entité fiscale.

La compensation des actifs et des passifs d'impôts différés relatifs à deux entités différentes doit être opérée si et seulement si (IAS 12 § 74) :

- les deux entités disposent d'un droit juridiquement exécutoire de compenser les actifs et les passifs d'impôt exigibles ;
- les passifs et actifs d'impôts différés concernent des impôts prélevés par la même administration fiscale ;
- les entités ont l'intention de régler leurs impôts exigibles à la même échéance.

2. Présentation des informations en annexe

Les principales composantes de la charge ou du produit doivent être présentées distinctement. La liste suivante, extraite d'IAS 12 § 30, n'est pas exhaustive :

- charge d'impôt exigible ;
- tout ajustement comptabilisé au cours de l'exercice ;
- montant de la charge d'impôt différé des différences temporelles ;
- montant de la charge d'impôt différé résultant de la variation des taux ;
- montant de l'avantage provenant d'un déficit fiscal, ou d'un crédit d'impôt ;
- montant de la charge d'impôt différé afférant au changement de méthodes comptables.

Les principales composantes des mouvements affectant les capitaux propres doivent être présentées distinctement. En particulier, le total des impôts exigibles relatifs aux éléments débités et crédités dans les capitaux propres doit être mentionné.

V. CONTREPARTIE DES ACTIFS OU DES PASSIFS D'IMPÔTS DIFFÉRÉS

En vertu du principe de symétrie, la transaction ayant conduit à la comptabilisation initiale de l'actif ou du passif détermine la méthode de comptabilisation de la différence temporelle. Elle pourra être enregistrée en charge, ou en produit, ou en goodwill, ou en capitaux propres.

Le règlement 99-02 est, dans presque tous les cas, en accord avec cette pratique. Les actifs ou les passifs d'impôt différé sont traités comme l'opération qui en est à l'origine.

A. TRANSACTIONS AFFECTANT LE BÉNÉFICE

Si une **transaction affecte le bénéfice** comptable ou imposable, l'entreprise doit comptabiliser tout actif ou passif d'impôt différé y afférant, et comptabiliser la charge ou le produit d'impôt différé qui en résulte au compte de résultat.

1. Différences temporaires

La plupart des passifs et actifs d'impôt différé proviennent de différences temporaires, c'est-à-dire lorsque le produit ou la charge est pris en compte dans le bénéfice comptable d'un exercice mais ne deviendra imposable ou déductible que sur un autre exercice.

Nous avons vu par exemple le cas des provisions pour départ à la retraite (4.4. b) qui génère un impôt différé actif avec comme contrepartie une charge, l'écriture étant contre passée en N+1.

2. Charges d'amortissement

L'amortissement pris en compte dans la détermination du bénéfice imposable, ou de la perte fiscale, peut différer de celui pris en compte dans le calcul du bénéfice comptable. La différence temporelle est la différence entre la valeur comptable de l'actif et sa base fiscale, qui est le coût initial de l'actif moins toutes les déductions effectuées au titre de l'actif et autorisées par les administrations fiscales dans le cadre de la détermination du bénéfice imposable de l'exercice et des exercices antérieurs.

Cette différence temporelle taxable donne lieu à un passif d'impôt différé lorsque l'amortissement fiscal est accéléré.

3. Frais de développement

Les frais de développement peuvent être inscrits à l'actif et amortis sur des exercices futurs pour la détermination du bénéfice comptable mais déduits du bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel ils sont encourus. La différence temporelle est la différence entre la valeur comptable des frais de développement et leur base fiscale de zéro.

EXEMPLE APPLICATIF 49

Conformément à IAS 38 « Immobilisations incorporelles », les frais de développement évalués à 10 000 sont inscrits à l'actif du bilan et seront amortis.

Sur le plan fiscal, ces frais de développement sont totalement déductibles la première année, le taux d'imposition étant de 30 %. Ce décalage génère un impôt différé passif qui sera repris au fur et à mesure des amortissements dans les comptes consolidés de la façon suivante :

Actif immobilisé		20 000	
Écart de réévaluation			20 000
Charge d'impôts différés : $20\,000 \times 30\%$		6 000	
Dette : impôts différés passifs			6 000

4. Différences bilantielles

a. Comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif

La méthode de comptabilisation d'une telle différence temporelle dépendra de la nature de la transaction ayant conduit à la comptabilisation initiale de l'actif.

Selon IAS 12 § 60, la variation de la valeur comptable des actifs et passifs d'impôt différé doit être comptabilisée dans le compte de résultat (sauf pour les transactions qui ont été comptabilisées directement en capitaux propres) lorsque :

- la réglementation fiscale décide d'un changement dans le taux de l'impôt ;
- la recouvrabilité d'actifs d'impôt différé est réappréciée ;
- la manière attendue de recouvrer un actif est changée.

b. Impact des changements de taux

Lorsque le bénéfice imposable ou la perte fiscale d'une activité à l'étranger est déterminé dans une monnaie étrangère, les variations des cours de change génèrent des différences temporelles. L'impôt différé généré est comptabilisé dans le compte de résultat, sauf dans la mesure où il se rapporte à des éléments précédemment comptabilisés dans les capitaux propres.

En revanche, le règlement 99-02 § 3151 précise que :

« L'effet de variation de taux d'impôt et des règles fiscales sur les actifs et passifs d'impôt différé existants affecte le résultat, même lorsque la contrepartie de ceux-ci a été comptabilisée à l'origine dans les capitaux propres. »

B. TRANSACTION AFFECTANT LES CAPITAUX PROPRES

L'impôt exigible et différé doit être directement débité ou crédité dans les capitaux propres pour les transactions ou événements qui ont été crédités ou débités directement dans les capitaux propres, lors du même exercice ou d'un exercice différent.

IAS 12 § 62 cite, à titre d'exemple trois situations.

1. Réévaluation d'immobilisations corporelles

Lorsqu'un actif fait l'objet d'une réévaluation comptable mais non fiscale, la réévaluation et l'impôt différé correspondant impactent les capitaux propres.

2. Ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués

L'ajustement du solde d'ouverture des résultats non distribués résultant soit d'un changement de méthodes comptables appliqué de façon rétrospective, soit de la correction d'une erreur fondamentale (voir IAS 8) a un impact sur les capitaux propres.

Montants générés par la comptabilisation initiale de la composante « capitaux propres »

Les montants générés par la comptabilisation initiale de la composante capitaux propres d'un instrument financier composé (IAS 32, Instruments financiers : information à fournir et présentation) ont un impact sur les capitaux propres. La contrepartie de l'impôt différé sera ainsi en capitaux propres. (IAS12, § 61).

En revanche, les changements ultérieurs du passif d'impôt différé sont comptabilisés dans le compte de résultat.

C. TRANSACTIONS AFFECTANT LE GOODWILL

Lorsque dans les opérations de regroupement d'entreprises, la valeur comptable d'un actif est majorée pour atteindre sa juste valeur, mais que la base fiscale de cet actif demeure égale au coût chez le précédent propriétaire, il en résulte une différence temporelle taxable qui donne lieu à un passif d'impôt différé, ayant sa contrepartie en goodwill.

REMARQUE

En France, le règlement 99-02 § 3151 suit cette même logique :

« La contrepartie de l'impôt différé vient augmenter ou diminuer la valeur de l'écart d'acquisition. »

VI. LA PRÉSENTATION DES IMPÔTS DIFFÉRÉS AU COMPTE DE RÉSULTAT

L'impôt exigible doit être comptabilisé en charge ou en produit, sauf s'il provient d'une transaction ou d'un événement comptabilisé directement dans les capitaux propres de l'exercice en cours ou antérieur.

VII. LA PRÉSENTATION DU BILAN

Les impôts différés actifs et passifs sont évalués et comptabilisés séparément, mais ils sont compensés au bilan si :

- l'entité peut réellement compenser dans le futur les actifs et les passifs d'impôt exigible ;
- les passifs et actifs d'impôts différés concernent des impôts prélevés par la même administration fiscale.

VIII. LA PRÉSENTATION DES INFORMATIONS EN NOTES

Les principales composantes de la charge ou du produit doivent être présentées distinctement.

Les principales composantes des mouvements affectant les capitaux propres doivent être présentées distinctement. En particulier, le total des impôts exigibles relatifs aux éléments débités et crédités dans les capitaux propres doit être mentionné.

IX. PREUVE D'IMPÔT

Une explication sur la relation entre la charge d'impôt et le bénéfice comptable doit être fournie. IAS 12 impose que cette explication prenne soit l'une des deux, soit les deux formes suivantes :

- un rapprochement chiffré entre la charge (produit) d'impôt et le produit du bénéfice comptable multiplié par le(s) taux d'impôt applicable(s) ;
- un rapprochement chiffré entre le taux d'impôt effectif moyen et le taux d'impôt applicable.

REMARQUE

Ce rapprochement, appelé « preuve d'impôt » est également prévu par le règlement 99-02 § 316.

Synthèse

Charge d'impôt à comptabiliser	Impôt exigible + Impôt différé
Impôt exigible	Impôt effectivement dû à l'État cette année
Impôt différé	Charge ou produit d'impôt lié à des transactions comptabilisées en N mais qui sera prise en compte fiscalement sur un exercice ultérieur
Impôt différé passif	Montant figurant au passif du bilan et correspondant à l'impôt à payer dans le futur du fait d'opérations déjà réalisées
Impôt différé actif	Montant figurant à l'actif du bilan et correspondant à une diminution de l'impôt exigible futur du fait d'opérations déjà réalisées

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Les différences entre IAS 12 et les comptes consolidés en France (CRC 99-02) sont très minimes. En revanche les comptes sociaux en France ne tiennent pas compte de l'impôt différé. Seul l'impôt courant y est comptabilisé.

SECTION 6. LES PAIEMENTS EN ACTIONS (IFRS 2)**ATTENTION**

Comprendre l'essentiel de cette norme, ne pas connaître les détails.

Un sujet très débattu dans l'élaboration de cette norme était de savoir comment il faut calculer la juste valeur des transactions. Idéalement on retient le prix du marché ; au cas où celui-ci n'existe pas, il convient d'appliquer une technique d'évaluation. Notamment pour l'évaluation des options, il existe différentes techniques (modèle de Black et Scholes, modèle binomial etc.) à l'intérieur desquelles il faut choisir un certain nombre de paramètres (prix actuel de l'action, volatilité anticipée, dividendes anticipés, taux sans risque etc.). Dans ces conditions, la juste valeur apparaît beaucoup moins objective que son nom le laisse penser.

RÉSUMÉ

Une entité doit comptabiliser les biens et services reçus ou acquis dans le cadre d'une *transaction dont le paiement est fondé sur des actions*, au moment où elle obtient des biens ou au fur et à mesure qu'elle reçoit les services.

En contrepartie elle doit constater :

- **Soit une augmentation de ses capitaux propres** si les biens et services ont été reçus dans le cadre d'une *transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en instruments de capitaux propres* ;
- **Soit un passif** si les biens ou services ont été acquis dans le cadre d'une *transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en trésorerie* (ou autres actifs).

Attention : Après la date d'acquisition des droits, aucun ajustement ultérieur des capitaux propres ne peut être effectué, même si un membre du personnel renonce aux instruments de capitaux propres ou n'exerce pas les *options sur action* dont il est bénéficiaire.

Évaluation**1. Transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instrument de capitaux propres**

L'évaluation doit être faite à la *juste valeur* des biens ou services reçus ou à défaut si non fiable par référence à la *juste valeur des instruments de capitaux propres*.

Cette juste valeur n'est pas réévaluée ultérieurement.

Quelque fois, l'évaluation de la juste valeur des instruments de capitaux propres peut ne pas être fiable. L'entité doit alors évaluer les instruments de capitaux propres à leur *valeur intrinsèque*, initialement à la date à laquelle l'entité obtient les biens ou l'autre partie fournit le service, et, ultérieurement, à chaque date de clôture et à la date du règlement final. Toute variation de la valeur intrinsèque est enregistrée en résultat.

2. Transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie
L'entité doit évaluer les biens ou les services acquis ainsi que le passif encouru, à la juste valeur de ce passif.

Jusqu'au règlement de ce passif, elle doit réévaluer la juste valeur à chaque date de clôture ainsi qu'à la date de règlement, en comptabilisant en résultat toute variation de la juste valeur.

I. DÉFINITIONS

A. RAPPEL SUR LES STOCKS OPTIONS

Les sociétés, cotées ou non, peuvent offrir aux salariés et aux dirigeants sociaux une promesse de vente (options) d'un nombre d'actions déterminé, à un prix fixé. Ces salariés pourront alors acheter un nombre d'actions au cours fixé à l'avance. Lorsqu'ils décident après avoir réuni les conditions éventuelles nécessaires, de lever leur option, ils achètent des titres au cours dit « d'exercice » et les revendent, s'ils le souhaitent, au cours de bourse du jour, encaissant au passage une plus-value.

Les stock-options correspondent ainsi à des rémunérations différées autorisées par les actionnaires.

La terminologie française utilise les vocables « options de souscriptions d'actions » lorsque le droit porte sur une future augmentation de capital ou « options d'achat d'action » lorsque le droit porte sur un futur achat d'actions.

Les options de souscriptions d'actions, ou options d'achat d'actions, sont réunies sous le même vocable « stock-options » par la norme IFRS 2, et *stock options plans* aux États-Unis.

1. L'attribution de l'option

C'est la promesse de vente. Elle est autorisée par l'assemblée générale extraordinaire des associés. À la date de l'assemblée générale, un rabais peut être prévu. L'option représente la différence entre ce que vaut l'action et le prix d'émission fixé. Elle fait l'objet d'un enregistrement en charge.

2. Le prix d'exercice

C'est le prix d'achat des actions fixé au préalable le jour où l'option est consentie.

3. La levée de l'option

Elle correspond à la conversion de l'option en actions. Elle peut générer une plus-value d'acquisition : c'est un avantage lié à l'augmentation de la valeur entre le prix du titre à la levée de l'option et la valeur de l'option à son attribution.

B. OPTIONS SUR ACTION (EXTRAIT DU GUIDE D'APPLICATION)

Pour les options sur action accordées à des membres du personnel, des prix de marché ne sont souvent pas disponibles, parce que les options attribuées sont soumises à des caractéristiques et conditions qui ne s'appliquent pas aux options cotées. S'il n'existe pas d'options cotées assorties de caractéristiques et conditions similaires, la juste valeur des options attribuées doit être estimée en appliquant un modèle d'évaluation des options.

L'entité doit considérer les facteurs que prendraient en compte des intervenants du marché bien informés et consentants pour sélectionner le modèle d'évaluation des options à appliquer. Ainsi, de nombreuses options réservées à des membres du personnel sont assorties d'une durée de vie longue, elles sont habituellement exerçables pendant la période qui court de la date d'acquisition des droits jusqu'à la fin de la durée de vie de l'option et elles sont souvent exercées à titre anticipé. Ces facteurs doivent être pris en considération lors de l'estimation de la juste valeur des options à la date d'attribution. Pour de nombreuses entités, ceci pourrait exclure le recours à la formule de Black-Scholes-Merton, qui n'autorise pas une possibilité d'exercice avant la fin de la durée de vie de l'option, et qui peut donc ne pas refléter correctement les effets d'un exercice anticipé attendu. Elle n'autorise pas davantage la possibilité de variations de la volatilité attendue ou d'autres variables du modèle pendant la durée de vie de l'option. Toutefois, pour des options sur action à durée de vie contractuelle relativement courte, ou qui doivent être exercées dans un délai assez court après la date d'acquisition des droits, les facteurs identifiés ci-dessus peuvent ne pas s'appliquer.

Dans ces cas, la formule Black-Scholes-Merton peut produire une valeur sensiblement égale à celle que produirait un modèle d'évaluation d'options plus flexible.

Tous les modèles d'évaluation d'options prennent en compte, au minimum, les facteurs suivants :

- le prix d'exercice de l'option ;
- la durée de vie de l'option ;
- le prix actuel des actions sous-jacentes ;
- la volatilité attendue du prix de l'action ;
- les dividendes attendus sur les actions
- le taux d'intérêt sans risque pour la durée de vie de l'option.

Tout autre facteur que prendrait en compte un intervenant bien informé et consentant sur le marché pour fixer le prix doit être également pris en considération.

Par exemple, une option sur action attribuée à un membre du personnel ne peut habituellement pas être exercée pendant certaines périodes spécifiées (par exemple, durant la période d'acquisition des droits ou pendant des périodes spécifiées par les autorités de réglementation des valeurs mobilières). Ce facteur doit être pris en considération si, en l'absence de cet ajustement, le modèle d'évaluation d'options appliqué considérerait que l'option peut être exercée à tout moment. En revanche, si une entité utilise un modèle d'évaluation d'options qui valorise des options exerçables uniquement en fin de vie de l'option, aucun ajustement n'est requis pour tenir compte de l'impossibilité de les exercer pendant la période d'acquisition des droits (ou d'autres périodes pendant la durée de vie de l'option), parce que le modèle considère que les options ne peuvent être exercées pendant ces périodes.

De même, un autre facteur commun aux options sur action attribuées à des membres du personnel est la possibilité d'un exercice anticipé de l'option, par exemple parce que l'option n'est pas librement transférable, ou parce que le membre du personnel doit exercer toutes les options acquises lorsque sa relation d'emploi prend fin. Les effets d'un exercice anticipé attendu doivent être pris en considération. Les facteurs que ne prendrait pas en considération un intervenant de marché bien informé et consentant pour évaluer le prix d'une option sur action (ou tout autre instrument de capitaux propres) ne doivent pas être pris en considération pour estimer la juste valeur des options sur action (ou autres instruments de capitaux propres) attribuées.

Par exemple, pour les options sur action accordées à des membres du personnel, les facteurs qui affectent la valeur de l'option sous le seul point de vue du membre du personnel ne sont pas pertinents pour estimer le prix que fixerait un intervenant de marché consentant et bien informé.

II. OBJECTIF

L'objectif de la présente norme est de spécifier l'information financière à présenter par une entité qui entreprend une transaction dont le paiement est fondé sur des actions. En particulier, elle impose à une entité de refléter dans son résultat et dans sa situation financière les effets des transactions dont le paiement est fondé sur des actions, y compris les charges liées à des transactions attribuant aux membres du personnel des options sur action.

III. CHAMP D'ACTION

Une entité applique la présente norme pour comptabiliser toutes les transactions dont le paiement est fondé sur des actions, y compris :

- **des transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres**, par lesquelles l'entité reçoit des biens ou des services en contrepartie d'instruments de capitaux propres de l'entité (y compris des actions ou des options sur action) ;
- **des transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie**, par lesquelles l'entité acquiert des biens ou des services en encourageant à l'égard de ce fournisseur de biens ou de services des passifs dont le montant est fondé sur le prix (ou sur la valeur) des actions de l'entité ou de tout autre instrument de capitaux propres de l'entité ;
- et des transactions par lesquelles l'entité reçoit ou acquiert des biens ou des services et dont les caractéristiques de l'accord laissent soit à l'entité, soit au fournisseur de ces biens ou services, le choix entre un règlement de la transaction en trésorerie (ou en autres actifs) ou par émission d'instruments de capitaux propres.

A. DES TRANSACTIONS DONT LE PAIEMENT EST FONDÉ SUR DES ACTIONS ET QUI SONT RÉGLÉES EN INSTRUMENTS DE CAPITAUX PROPRES

Pour des transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres, l'entité doit évaluer les biens ou les services reçus et l'augmentation de capitaux propres qui en est la contrepartie, directement, à la juste valeur des biens ou services reçus, sauf si cette juste valeur ne peut être estimée de façon fiable. Si l'entité ne peut estimer de façon fiable la juste valeur des biens ou des services reçus, elle doit évaluer la valeur et l'augmentation des capitaux propres qui en est la contrepartie, indirectement, par référence à la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués.

1. Transactions dans lesquelles des services sont reçus

Si les instruments de capitaux propres attribués ne sont pas acquis avant que l'autre partie n'ait achevé une période de service spécifiée, l'entité doit présumer que les services à rendre par l'autre partie en rémunération de ces instruments de capitaux propres seront reçus à l'avenir, pendant la période d'acquisition des droits. L'entité doit comptabiliser ces services et l'augmentation des capitaux propres qui en est la contrepartie, **au fur et à mesure qu'ils sont rendus par l'autre partie pendant la période d'acquisition des droits**.

Par exemple :

- Si un membre du personnel se voit attribuer des options sur action **sous condition de l'achèvement de trois années de service**, l'entité doit présumer que les services à rendre par le membre du personnel en contrepartie de ces options sur action seront reçus dans l'avenir, pendant cette période d'acquisition des droits de trois ans.
- Si un membre du personnel se voit attribuer des options sur action **sous condition de la réalisation d'une condition de performance et de l'obligation de rester au service de l'entité jusqu'à la réalisation de cette condition de performance**, et si la longueur de la période d'acquisition des droits dépend de la date de satisfaction de la condition de performance, l'entité doit présumer que les services à rendre par le membre du personnel en contrepartie de ces options sur action seront reçus dans l'avenir, pendant la période d'acquisition des droits attendue. L'entité doit estimer dès la date d'attribution la longueur de la période d'acquisition des droits attendue, en fonction de l'issue la plus probable de la condition de performance.

EXEMPLE APPLICATIF 50

L'exemple est extrait du livre *Maîtriser les IFRS* d'Odile Barbe et Laurent Bibelot, Éd. Revue Fiduciaire (6^e édition).

Une société attribue, le 01/01/N, 9 000 options d'action à un dirigeant. Ces options ne pourront être exercées que si le dirigeant demeure dans la société pendant trois ans. À l'issue de ce délai, les options pourront être exercées pendant quatre ans.

La société détermine que la juste valeur de l'option est de 12 €, soit une charge totale de 108 000 € ($9\,000 \times 12$ €).

La probabilité que le dirigeant soit toujours au service de la société dans trois ans est de 90 %.

Au 31/12 N, la société doit comptabiliser une charge de 32 400 € soit :
 $(108\,000 \times 90\%) \times 1/3$

Charge de personnel		32 400	
Capitaux propres			32 400

Au 31/12/N+1, la société doit comptabiliser une charge de 32 400 € soit :
 $(108\,000 \times 90\%) \times 2/3 - 32\,400$.

Le 31/12/N+2, la société doit comptabiliser une charge de 43 200 € soit :
 $(108\,000 \times 100\%) \times 3/3 - 64\,800$ si le dirigeant est encore au service de la société.

En revanche, s'il a quitté la société au cours de l'exercice N+2, les charges et l'augmentation de capital précédentes de 64 800 € doivent être annulées.

Capitaux propres		64 800	
Charge de personnel			64 800

Si la condition de performance est une condition de marché, l'estimation de la longueur de la période d'acquisition des droits attendue doit être cohérente avec les hypothèses fondant l'estimation de la juste valeur des options attribuées ; elle ne doit pas être révisée ultérieurement.

EXEMPLE APPLICATIF 51

L'exemple est extrait du livre *Maîtriser les IFRS* d'Odile Barbe et Laurent Bibelot, Éd. Revue Fiduciaire (6^e édition).

Une société attribue à chacun de ses 100 commerciaux 1 000 options sur actions à la condition qu'ils restent quatre ans en fonction.

À la date d'attribution, la juste valeur de l'option est de 12 €.

À la fin de la deuxième année, le cours boursier de l'action subit une baisse importante ce qui conduit à réduire la juste valeur de l'option à 2 €. Afin de ne pas démotiver ses commerciaux, en début d'année 3, la société réduit le prix d'exercice de l'option de telle sorte que la juste valeur de celui-ci remonte à 7 €.

En supposant que chaque année, cinq commerciaux quittent la société, la charge à comptabiliser en fin de première année s'élève à : $(100 - 20) \times 1\,000 \times 12/4 = 240\,000$ €.

En fin de deuxième année, le montant à comptabiliser est encore égal à 240 000 €.

La modification favorable aux salariés intervenant en cours d'année 3 accroît la charge annuelle :

En troisième année, la charge annuelle s'élève à :
 $240\,000 + (7 - 2) \times (100 - 20) \times 1\,000/2$ soit 440 000 €.

En quatrième année, la charge annuelle s'élève à :
 $240\,000 + (7 - 2) \times (100 - 20) \times 1\,000/2$ soit 440 000 €.

La juste valeur d'une option sur actions sera d'autant plus faible que la condition de marché sera difficile à satisfaire (par exemple : la juste valeur de l'option attribuée si le cours de l'action est multiplié par 5 au cours des deux années à venir, est plus faible que si la condition prévoyait l'augmentation du cours de seulement 50 % au cours de la même période).

En revanche, la juste valeur d'une option sur action attribuable en cas de présence dans l'entreprise cinq ans plus tard est indépendante de cette dernière condition. Toutefois, le nombre d'instruments de capitaux propres qui seront finalement attribués dépendent de l'estimation du nombre de salariés qui vont quitter l'entreprise au cours de ces cinq ans. Cette estimation pouvant varier au cours des années, le nombre d'instruments de capitaux propres attribuables doit en conséquence être révisé.

Si la condition de performance n'est pas une condition de marché, l'entité doit, si nécessaire, réviser son estimation de la longueur de la période d'acquisition des droits si des informations ultérieures indiquent que celle-ci diffère des estimations antérieures.

EXEMPLE APPLICATIF 52

L'exemple est extrait du livre *Maîtriser les IFRS* d'Odile Barbe et Laurent Bibelot, Éd. Revue Fiduciaire (6^e édition).

Une entreprise attribue 3 000 options sur action à son directeur commercial à condition que le chiffre d'affaires annuel de l'entité dépasse 90 M€ et qu'il fasse partie des effectifs de l'entreprise à la date de clôture de l'exercice de dépassement.

Selon des prévisions raisonnables, ce seuil pourrait être atteint dans trois ans et la probabilité que le directeur commercial soit présent à la fin de cette période est de 90 %. La juste valeur d'une option est estimée à 20 €.

La charge à étaler sur trois ans s'élève à $3\,000 \times 20 \times 90\%$, soit 54 000 € (18 000 € par an).

Si, un an plus tard, la dégradation générale de l'économie conduit à augmenter de deux ans la durée de la période nécessaire à la réalisation de l'objectif, la durée de l'étalement sera prolongée de deux ans. La nouvelle charge annuelle s'établira à : $(54\,000 - 18\,000) \times 1/4 = 9\,000$, la probabilité de présence du directeur commercial demeurant inchangée.

2. Transactions évaluées par référence à la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués

a. Détermination de la juste valeur d'instruments de capitaux propres attribués

Pour les transactions évaluées par référence à la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués, une entité doit évaluer la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués à la date d'évaluation, en fonction des prix de marché éventuellement disponibles, en prenant en compte les caractéristiques et conditions spécifiques auxquelles ces instruments de capitaux propres ont été attribués.

Si des prix de marché ne sont pas disponibles, l'entité doit estimer la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués en utilisant une technique d'évaluation pour déterminer ce qu'aurait été le prix de ces instruments de capitaux propres à la date d'évaluation lors d'une transaction conclue à des conditions de marché normales, entre parties bien informées et consentantes.

b. Traitement des conditions d'acquisition des droits

L'attribution d'instruments de capitaux propres peut être subordonnée à la satisfaction de conditions d'acquisition des droits spécifiées. Par exemple, l'attribution d'actions ou d'options sur action à un membre du personnel est habituellement subordonnée au fait que le membre du

personnel reste au service de l'entité pendant une période déterminée. Il peut exister certaines conditions de performance à remplir, par exemple le fait pour l'entité de réaliser une croissance bénéficiaire prédéterminée, ou une hausse prédéterminée du prix de l'action. Les conditions d'acquisition autres que des conditions de marché ne doivent pas être prises en considération lors de l'estimation de la juste valeur des actions ou des options sur action à la date d'évaluation. En revanche, les conditions d'acquisition doivent être prises en considération en ajustant le nombre d'instruments de capitaux propres compris dans l'évaluation du montant de la transaction, de sorte que le montant finalement comptabilisé pour les biens ou les services reçus en contrepartie des instruments de capitaux propres attribués soit bien fondé sur le nombre d'instruments de capitaux propres finalement acquis. Dès lors, sur une base cumulée, aucun montant n'est comptabilisé pour des biens ou des services reçus si les instruments de capitaux propres attribués ne sont pas acquis parce qu'une des conditions d'acquisition n'est pas satisfaite, par exemple si l'autre partie n'achève pas la période de service spécifiée, ou si une des conditions de performance n'est pas satisfaite.

c. Après la date d'acquisition des droits

Lorsqu'elle a comptabilisé les biens ou les services reçus, l'augmentation des capitaux propres qui en est la contrepartie, l'entité ne doit procéder à aucun ajustement ultérieur des capitaux propres après la date d'acquisition. Par exemple, l'entité ne doit pas reprendre ultérieurement le montant comptabilisé pour les services reçus d'un membre du personnel s'il est ensuite renoncé aux instruments de capitaux propres attribués ou bien, dans le cas d'options sur action, si ces options ne sont pas exercées. Cette disposition n'exclut toutefois pas que l'entité comptabilise un transfert au sein des capitaux propres, à savoir un transfert d'une composante des capitaux propres à une autre.

d. Si la juste valeur des instruments de capitaux propres ne peut pas être estimée de façon fiable

Dans de rares circonstances où l'entité n'est pas en mesure d'estimer de manière fiable la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués à la date d'évaluation, la norme prévoit des dispositions spécifiques.

Dans ces rares circonstances seulement, l'entité doit :

- Évaluer les instruments de capitaux propres à leur valeur intrinsèque, initialement à la date à laquelle l'entité obtient les biens ou l'autre partie fournit le service, et ultérieurement à chaque date de clôture ainsi qu'à la date de règlement final, toute variation de valeur intrinsèque étant comptabilisée en résultat. Dans le cas d'une attribution d'options sur action, l'accord de paiement fondé sur des actions est réglé définitivement lorsque les options sur action sont exercées, sont perdues (par exemple, parce que la relation d'emploi a pris fin) ou lorsque les options se périment (par exemple, à la fin de la durée de vie de l'option).
- Comptabiliser les biens ou les services reçus d'après le nombre d'instruments de capitaux propres finalement acquis ou (le cas échéant) finalement exercés.

3. Modifications des caractéristiques et conditions sur la base desquelles des instruments de capitaux propres ont été attribués, y compris les annulations et les règlements

Une entité peut modifier les caractéristiques et conditions sur la base desquelles ont été attribués les instruments de capitaux propres. Ainsi, elle peut réduire le prix d'exercice d'options accordées aux membres du personnel (c'est-à-dire modifier le prix des options), augmentant ainsi la juste valeur de ces options.

L'entité doit comptabiliser, au minimum, les services reçus évalués à la juste valeur à la date d'attribution des instruments de capitaux propres attribués, sauf si ces instruments de capitaux propres ne sont pas acquis parce qu'une condition d'acquisition (autre qu'une condition de marché) précisée à la date d'attribution n'a pas été remplie.

La disposition s'applique indépendamment de toute modification des caractéristiques et conditions d'attribution des instruments de capitaux propres, ou de toute annulation ou de tout règlement de cette attribution d'instruments de capitaux propres. En outre, l'entité doit comptabiliser les effets des modifications qui augmentent la juste valeur totale de l'accord de paiement fondé sur des actions ou qui sont favorables d'une autre façon au membre du personnel.

Si l'entité annule ou règle une attribution d'instruments de capitaux propres pendant la période d'acquisition des droits (sauf cas d'une attribution annulée par renonciation lorsque les conditions d'acquisition ne sont pas remplies) :

- L'entité doit comptabiliser l'annulation ou le règlement comme une accélération de l'acquisition des droits et doit dès lors comptabiliser immédiatement le montant qui aurait autrement été comptabilisé pendant le reste de la période d'acquisition des droits pour des services reçus.
- Tout paiement effectué au membre du personnel lors de l'annulation ou du règlement de l'attribution doit être comptabilisé comme un rachat de capitaux propres, c'est-à-dire porté en déduction des capitaux propres, sauf dans la mesure où le paiement excède la juste valeur, évaluée à la date de rachat, des instruments de capitaux propres attribués. Tout excédent de ce type doit être comptabilisé en charges.
- Si de nouveaux instruments de capitaux propres sont attribués au membre du personnel et si, à la date d'attribution de ces nouveaux instruments de capitaux propres, l'entité identifie les nouveaux instruments de capitaux propres attribués comme des instruments de capitaux propres de remplacement des instruments de capitaux propres annulés, elle doit comptabiliser l'attribution d'instruments de capitaux propres de remplacement de la même manière qu'une modification de l'attribution initiale d'instruments de capitaux propres. La juste valeur marginale attribuée est la différence entre la juste valeur des instruments de capitaux propres de remplacement et la juste valeur nette des instruments de capitaux propres annulés, à la date d'attribution des instruments de capitaux propres de remplacement. La juste valeur nette des instruments de capitaux propres annulés est leur juste valeur immédiatement avant l'annulation, diminuée de tout paiement au membre du personnel lors de l'annulation des instruments de capitaux propres et comptabilisé en déduction des capitaux propres conformément au point ci-avant. Si l'entité n'identifie pas les nouveaux instruments de capitaux propres attribués comme des instruments de capitaux propres de remplacement en substitution des instruments de capitaux propres annulés, elle doit les comptabiliser comme une nouvelle attribution d'instruments de capitaux propres.

Si une entité rembourse des instruments de capitaux propres acquis, le paiement effectué au profit du membre du personnel doit être comptabilisé en déduction des capitaux propres, sauf pour la partie du paiement qui excède la juste valeur des instruments de capitaux propres.

B. TRANSACTIONS DONT LE PAIEMENT EST FONDÉ SUR DES ACTIONS ET QUI SONT RÉGLÉES EN TRÉSORERIE

Pour les transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie, **l'entité doit évaluer les biens ou les services acquis, ainsi que le passif encouru, à la juste valeur de ce passif.** Jusqu'au règlement du passif, l'entité doit en réévaluer la juste valeur à chaque date de clôture ainsi qu'à la date de règlement, en comptabilisant en résultat de la période toute variation de juste valeur.

Par exemple, une entité peut attribuer aux membres de son personnel, dans le cadre de leur rémunération d'ensemble, des droits à l'appréciation d'actions par lesquels ces membres du personnel ont droit à un paiement futur en trésorerie (plutôt qu'à un instrument de capitaux propres) fondé sur l'augmentation du prix de l'action de l'entité par rapport à un niveau prédéfini, sur une période prédéfinie. Ou encore, une entité peut attribuer aux membres de son personnel un droit de recevoir un paiement futur en trésorerie en leur attribuant un droit sur des actions (y compris des actions à émettre lors de l'exercice d'options sur action) remboursables soit de manière obligatoire (par exemple, en cas de rupture du contrat de travail), soit au choix du membre du personnel.

EXEMPLE APPLICATIF 53

L'exemple est extrait du livre *Maîtriser les IFRS* d'Odile Barbe et Laurent Bibelot, Éd. Revue Fiduciaire (6^e édition).

Le 01/01/N, une société accorde, à chacun de ses salariés actuels, une prime égale à 1 000 fois l'augmentation du cours de l'action, à la condition qu'ils soient encore présents dans l'entreprise dans deux ans.

Le 01/01/N, la juste valeur de ce passif est estimée à 80 000 €.

Le 31/12/N, la juste valeur s'élève à 82 000 €.

Au 31/12/N, une charge de 41 000 € doit être comptabilisée en passif.

Charge de personnel		41 000	
Dettes			41 000

C. TRANSACTION DONT LE PAIEMENT EST FONDÉ SUR DES ACTIONS ET QUI PRÉVOIENT UNE POSSIBILITÉ DE RÈGLEMENT EN TRÉSORERIE

S'agissant de transactions dont le paiement est fondé sur des actions, pour lesquelles les caractéristiques de l'accord laissent soit à l'entité, soit à l'autre partie le choix de déterminer si l'entité règle la transaction en trésorerie (ou avec d'autres actifs) ou par l'émission d'instruments de capitaux propres, l'entité doit comptabiliser cette transaction ou les composantes de cette transaction :

- **soit comme une transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en trésorerie** si, et dans la mesure où, l'entité est soumise à un engagement de régler en trésorerie ou en autres actifs ;
- **soit comme une transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en instruments de capitaux propres** si, et dans la mesure où, elle n'est pas soumise à un tel engagement.

IV. INFORMATIONS À FOURNIR

Une entité doit notamment fournir les informations qui permettent aux utilisateurs des états financiers de comprendre la nature et la portée des accords en vigueur pendant la période et dont le paiement est fondé sur des actions (description de chaque type d'accord, caractéristiques et conditions générales de cet accord, nombre et prix d'exercice moyens pondérés des options sur actions...).

Une entité doit fournir les informations qui permettent aux utilisateurs des états financiers de comprendre comment la juste valeur des biens ou des services reçus, ou la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués pendant la période ont été déterminées.

Une entité doit fournir les informations qui permettent aux utilisateurs des états financiers de comprendre l'effet sur le résultat de l'entité pour la période et sur sa situation financière des transactions dont le paiement est fondé sur des actions.

Synthèse

Nature de la transaction	Modalités d'évaluation
Transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres	Évaluation à la juste valeur des biens ou services reçus ou à défaut, si non fiable, par référence à la juste valeur des instruments de capitaux propres. Cette juste valeur n'est pas réévaluée ultérieurement. Transactions menées avec des membres du personnel et des tiers fournissant des services similaires : évaluation obligatoire à la juste valeur des instruments de capitaux propres attribués. Attribution immédiate des instruments de capitaux propres : comptabilisation intégrale à la date d'attribution. Attribution des instruments de capitaux propres subordonnés à la réalisation de conditions : comptabilisation de la charge tout au long de la période d'acquisition des droits. Modalités d'évaluation et de comptabilisation différenciées selon la nature des conditions : <ul style="list-style-type: none"> • conditions de services ; • conditions de performance non liées au marché ; • conditions de marché.
Transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie	Évaluation des biens ou des services acquis, ainsi que du passif encouru, à la juste valeur de ce passif. Réévaluation de la juste valeur à chaque date de clôture ainsi qu'à la date de règlement, en comptabilisant en résultat toute variation de juste valeur.
Transactions dont le paiement est fondé sur des actions et prévoyant une possibilité de règlement en trésorerie (ou d'autres actifs)	Si l'entité est soumise à un engagement de régler en trésorerie ou en autres actifs : comptabilisation de la transaction comme une transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglé en trésorerie. Si l'entité n'est pas soumise à un tel engagement : comptabilisation de la transaction comme une transaction dont le paiement est fondé sur des actions et qui est réglée en instruments de capitaux propres.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

En France, le règlement CNC du 4 décembre 2008, applicable aux clôtures du 31/12/2008 pour les comptes individuels reconnaît, comme IFRS 2, que l'attribution des stocks options et d'actions gratuites constituent une forme de rémunération différée.

L'attribution d'actions nouvelles ne donne pas lieu à la constatation d'un passif.

L'attribution d'actions existantes donne lieu à la constatation d'une provision.

Les actions rachetées en vue de leur attribution gratuite sont comptabilisées dans des sous-compte 502 « Actions propres », qui est appelé : « *Actions destinées à être attribuées aux employés et affectées à des plans déterminés* » et « *actions disponibles pour être attribuées aux employés* ».

La provision sera suivie chaque année et ajustée en fonction du cours des actions et des probabilités d'exercice des salariés. Si le cours en bourse chute, mais que la probabilité est toujours élevée, les actions propres ne sont pas dépréciées car elles sont couvertes par la provision pour attribution de stocks options. En revanche, si la probabilité de levée d'option devient nulle, la provision pour attribution de stocks options est reprise, et les actions propres (qui ne sont plus couvertes) sont dépréciées.

CHAPITRE 4. NORMES TRAITANT DE SITUATIONS PARTICULIÈRES

SECTION 1. SUBVENTIONS PUBLIQUES ET INFORMATIONS À FOURNIR SUR L'AIDE PUBLIQUE (IAS 20)

RÉSUMÉ

IAS 20 ne concerne que les subventions publiques et autres formes d'aides publiques, à l'exception des avantages fiscaux et des participations détenues par l'État dans le capital des entreprises. Le terme « État » désigne l'État en tant que tel mais aussi les organismes publics et tout autre organisme public similaire local, national ou international. L'aide publique est une mesure prise par l'État destinée à fournir un avantage économique spécifique à une entreprise ou à une catégorie d'entreprises répondant à certains critères.

Les subventions publiques sont définies comme des aides publiques prenant la forme de transfert de ressources à une entreprise en échange du fait que celle-ci s'est conformée ou se conformera à certaines conditions liées à ses activités opérationnelles.

Deux types de subventions peuvent exister :

- les subventions liées à des actifs, correspondant aux subventions d'équipement selon la terminologie française ; l'entreprise bénéficiaire d'une subvention d'équipement doit acquérir ou construire un actif à long terme ;
- les subventions liées au résultat, c'est-à-dire les subventions d'exploitation.

Les subventions publiques peuvent être monétaires ou non monétaires. Dans ce dernier cas, elles prennent la forme d'un transfert d'un actif.

I. DÉFINITIONS

L'**État** désigne l'État, les organismes publics et tout autre organisme public similaire local, national ou international.

L'**aide publique** est une mesure prise par l'État destinée à fournir un avantage économique spécifique à une entité ou à une catégorie d'entités répondant à certains critères. L'aide publique, dans le cadre de la présente Norme, n'inclut pas les avantages fournis uniquement indirectement au moyen de mesures affectant les conditions générales de l'activité économique telles que la mise à disposition d'infrastructures dans des zones en développement ou l'imposition de contraintes commerciales à des concurrents.

Les **subventions publiques** sont des aides publiques prenant la forme de transferts de ressources à une entité, en échange du fait que celle-ci s'est conformée ou se conformera à certaines conditions liées à ses activités opérationnelles. Elles excluent les formes d'aide publique dont la valeur ne peut pas être raisonnablement déterminée et les transactions avec l'État qui ne peuvent pas être distinguées des transactions commerciales habituelles de l'entité.

Les **subventions liées à des actifs** sont des subventions publiques dont la condition principale est qu'une entité répondant aux conditions d'obtention doit acheter, construire ou acquérir par tout autre moyen des actifs à long terme. Des conditions accessoires peuvent aussi être prévues pour restreindre le type ou l'implantation géographique des actifs ou les périodes pendant lesquelles ils doivent être achetés ou détenus.

Les **subventions liées au résultat** sont des subventions publiques autres que les subventions liées à des actifs.

Les **prêts non remboursables** sous conditions sont des prêts pour lesquels le prêteur s'engage à renoncer au remboursement sous certaines conditions prescrites.

La **juste valeur** est le montant pour lequel un actif pourrait être échangé entre un acheteur et un vendeur bien informés, consentants et agissant dans des conditions de concurrence normale.

II. FAIT GÉNÉRATEUR

Les subventions publiques, y compris les subventions non monétaires évaluées à la juste valeur, ne doivent pas être comptabilisées tant qu'il n'existe pas une assurance raisonnable :

- **que l'entité se conformera aux conditions attachées aux subventions ;**
- **et que les subventions seront reçues.**

III. PRINCIPES DE COMPTABILISATION

Le principe de comptabilisation est l'approche par le résultat.

Une subvention publique doit être comptabilisée en **produits**, elle ne doit pas être créditée en capitaux propres. Les subventions publiques **doivent être comptabilisées en produits, sur une base systématique sur les périodes nécessaires pour les rattacher aux coûts liés qu'elles sont censées compenser**. Elles ne doivent pas être créditées directement en capitaux propres.

Rappels généraux et réflexions :

Il existe deux approches générales de comptabilisation des subventions publiques :

- **l'approche par le bilan**, selon laquelle la subvention est créditée directement en capitaux propres ;
- **et l'approche par le résultat**, selon laquelle la subvention est comptabilisée en résultat sur une ou plusieurs périodes. Le principe fondamental est de comptabiliser les subventions en produits sur une base systématique et rationnelle, sur les périodes nécessaires pour les rattacher aux coûts liés.

Les arguments en faveur de **l'approche par le bilan** sont les suivants :

- Les subventions publiques représentent un moyen de financement et doivent être traitées comme tel au bilan plutôt que comptabilisées dans le compte de résultat pour compenser les éléments de charges qu'elles financent. Puisqu'aucun remboursement n'est attendu, elles doivent être créditées directement en capitaux propres.
- Et il est inapproprié de comptabiliser les subventions publiques dans le compte de résultat puisqu'elles ne sont pas acquises, mais représentent une incitation accordée par l'État sans coûts liés.

Les arguments en faveur de **l'approche par le résultat** sont les suivants :

- Puisque les subventions publiques sont des entrées provenant d'une autre source que les actionnaires, elles ne doivent pas être créditées directement en capitaux propres, mais doivent être comptabilisées en produits dans les périodes appropriées.
- Les subventions publiques sont rarement données à titre gratuit. L'entité en bénéficie en se conformant à leurs conditions et en respectant les obligations prévues. Pour cette raison, elles doivent être comptabilisées en produits et rattachées aux coûts que la subvention est censée compenser ;
- et puisque l'impôt sur le résultat et les autres impôts viennent en déduction des produits, il est logique de traiter également les subventions publiques dans le compte de résultat, car elles sont une extension des politiques fiscales.

IV. SUBVENTIONS LIÉES À DES ACTIFS

Les subventions liées à des actifs, y compris les subventions non monétaires évaluées à la juste valeur, doivent être présentées au bilan :

- **soit en produits différés ;**
- **soit en déduisant la subvention pour arriver à la valeur comptable de l'actif.**

Les deux méthodes de présentation dans les états financiers des subventions liées à des actifs (ou les parts appropriées de subventions) sont considérées comme des solutions acceptables.

Une méthode présente la subvention en produits différés qui est comptabilisé en produits sur une base systématique et rationnelle sur la durée d'utilité de l'actif.

L'autre méthode déduit la subvention de l'actif pour arriver à sa valeur comptable. La subvention est comptabilisée en produits sur la durée d'utilité de l'actif amortissable par l'intermédiaire d'une réduction de la charge d'amortissement.

L'acquisition d'actifs et l'obtention de subventions liées peuvent provoquer d'importants mouvements dans la trésorerie d'une entité. Pour cette raison et afin de montrer l'investissement brut dans les actifs, ces mouvements sont souvent indiqués comme des éléments distincts dans le tableau des flux de trésorerie, sans tenir compte du fait que la subvention est ou n'est pas déduite de l'actif lié lors de la présentation du bilan.

V. SUBVENTIONS LIÉES AU RÉSULTAT

Les subventions liées au résultat sont parfois présentées en tant que crédit dans le compte de résultat, séparément ou dans une rubrique générale telle que « **autres produits** » ; sinon elles sont présentées en déduction des charges auxquelles elles sont liées.

RÉFLEXION

Les partisans de la première méthode prétendent qu'il est inapproprié de compenser les éléments de charges et de produits et que distinguer la subvention des charges facilite la comparaison avec d'autres charges non affectées par une subvention. L'argument pour la deuxième méthode est que les charges auraient pu ne pas avoir été encourues par l'entité si la subvention n'avait pas été octroyée, et la présentation de la charge sans compensation avec la subvention pourrait alors être trompeuse.

Les deux méthodes sont considérées comme acceptables pour la présentation des subventions liées au résultat. Il peut être nécessaire de fournir des informations sur la subvention pour permettre une bonne compréhension des états financiers. Il est généralement approprié de fournir des informations sur l'effet des subventions sur tout élément de produits ou de charges pour lesquels une information à fournir distincte est imposée.

VI. SUBVENTIONS PUBLIQUES NON MONÉTAIRES

Une subvention peut prendre la forme d'un transfert d'un actif non monétaire, tel que terrain ou autres ressources, à l'usage de l'entité. Dans ces cas, il est habituel d'apprécier la juste valeur de l'actif non monétaire et de comptabiliser la subvention et l'actif à cette juste valeur. Une autre solution qui est parfois suivie consiste à enregistrer l'actif et la subvention pour un montant symbolique.

VII. REMBOURSEMENT DES SUBVENTIONS PUBLIQUES

Une subvention publique qui devient remboursable doit être comptabilisée en tant que changement d'estimation comptable.

Le remboursement d'une subvention liée au résultat doit être imputé en premier lieu à tout produit différé non amorti lié à la subvention. Dans la mesure où le remboursement excède un tel produit différé, ou s'il n'existe pas de crédit différé, le remboursement doit être comptabilisé immédiatement en charges. Le remboursement d'une subvention liée à un actif doit être comptabilisé soit en augmentant la valeur comptable de l'actif, soit en réduisant le solde du produit différé du montant remboursable. Le cumul de l'amortissement supplémentaire qui aurait été comptabilisé en charges jusqu'à cette date en l'absence de la subvention doit être comptabilisé immédiatement en charges.

Les circonstances donnant lieu à un remboursement d'une subvention liée à un actif peuvent imposer d'envisager une dépréciation possible de l'actif à sa nouvelle valeur comptable.

VIII. INFORMATIONS À FOURNIR

Les informations suivantes doivent être fournies :

- la méthode comptable adoptée pour les subventions publiques, y compris les méthodes de présentation adoptées dans les états financiers ;
- la nature et l'étendue des subventions publiques comptabilisées dans les états financiers et une indication des autres formes d'aide publique dont l'entité a directement bénéficié ;
- et les conditions non remplies et toute autre éventualité relative à de l'aide publique qui a été comptabilisée.

Synthèse

Subventions	Liée à des actifs	Liée au résultat
Deux méthodes possibles	Produits différés au bilan et immobilisation brute à l'actif	Produit du compte de résultat
	Immobilisation nette de subvention à l'actif	Déduite des charges qu'elle compense

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Comme en IFRS, les subventions publiques sont comptabilisées lorsque l'assurance raisonnable d'octroi de la subvention est acquise et qu'il est certain que l'entreprise satisfera aux conditions requises.

Les principes français distinguent deux types de subventions :

- Les subventions d'exploitation (non définies dans le PCG) enregistrées en produits d'exploitation.
- Les subventions d'investissement comptabilisées dans les capitaux propres (PCG art. 362-1) et reprises en résultat sur la durée d'amortissement de l'actif financé. Si l'actif n'est pas amortissable, l'amortissement est effectué sur 10 ans, sauf s'il est prévu un nombre différent d'années, durant lesquelles les actifs sont inaliénables.

Dans les comptes consolidés, les subventions d'investissement peuvent être :

- soit inscrites dans les capitaux propres, comme dans les comptes individuels ;
- soit reclassées en compte de régularisation passif (produits constatés d'avance), conformément à la position de l'AMF.

SECTION 2. Coût d'emprunt (IAS 23)

ATTENTION

Il est interdit de constater les coûts d'emprunt en charge. Il existe un seul traitement la capitalisation des coûts d'emprunt relatifs aux actifs éligibles.

I. DÉFINITIONS

Les **coûts d'emprunt** sont les intérêts et autres coûts qu'une entité encourt dans le cadre d'un emprunt de fonds.

Un **actif qualifié** est un actif qui exige une longue période de préparation avant de pouvoir être utilisé ou vendu.

II. COMPTABILISATION

Les entités doivent inscrire à l'actif les coûts d'emprunt qui sont directement attribuables à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif qualifié, comme un élément du coût de cet actif. Elles doivent comptabiliser les autres coûts d'emprunt en charges dans la période au cours de laquelle elles les encourrent.

III. COÛTS D'EMPRUNT INCORPORABLES DANS LE COÛT D'UN ACTIF

Dans la mesure où une entité emprunte des fonds spécifiquement en vue de l'obtention d'un actif qualifié, l'entité doit déterminer le montant des coûts d'emprunt incorporables au coût de l'actif comme étant égal aux coûts d'emprunt réels encourus sur cet emprunt au cours de la période, diminués de tout produit obtenu du placement temporaire de ces fonds empruntés.

Dans la mesure où une entité emprunte des fonds de façon générale et les utilise en vue de l'obtention d'un actif qualifié, elle doit déterminer le montant des coûts d'emprunt incorporables au coût de l'actif en appliquant un taux de capitalisation aux dépenses relatives à l'actif. Ce taux de capitalisation doit être la moyenne pondérée des coûts d'emprunt applicables aux emprunts de l'entité en cours au titre de la période, autres que les emprunts contractés spécifiquement dans le but d'obtenir l'actif concerné. Le montant des coûts d'emprunt qu'une entité incorpore au coût de l'actif au cours d'une période donnée ne doit pas excéder le montant total des coûts d'emprunt qu'elle a encourus au cours de cette même période.

IV. VALEUR COMPTABLE DE L'ACTIF QUALIFIÉ SUPÉRIEURE À SA VALEUR RECOUVRABLE

Lorsque la valeur comptable ou le coût final attendu de l'actif qualifié est supérieur(e) à sa valeur recouvrable ou sa valeur réalisable nette, cette valeur comptable est dépréciée ou sortie du bilan selon les dispositions d'autres IAS/IFRS.

V. DÉBUT DE L'INCORPORATION DANS LE COÛT D'UN ACTIF

La date de commencement pour l'incorporation à l'actif est la date à laquelle l'entité remplit pour la première fois toutes les conditions suivantes :

- elle encourt des dépenses pour l'actif ;
- elle encourt des coûts d'emprunt ;
- et elle entreprend des activités indispensables à la préparation de l'actif préalablement à son utilisation ou à sa vente.

VI. SUSPENSION DE L'INCORPORATION DANS LE COÛT D'UN ACTIF

Les entités doivent suspendre l'incorporation des coûts d'emprunt pendant les périodes longues au cours desquelles elles interrompent le développement actif d'un actif qualifié.

VII. ARRÊT DE L'INCORPORATION DANS LE COÛT D'UN ACTIF

Les entités doivent mettre fin à l'incorporation des coûts d'emprunt lorsque les activités indispensables à la préparation de l'actif préalablement à son utilisation ou sa vente prévue sont pratiquement toutes terminées.

Lorsqu'une entité termine la construction d'un actif qualifié par parties et que chacune des parties constitutives, dont la construction se poursuit, est utilisable indépendamment des autres, elle doit cesser d'incorporer les coûts d'emprunt dans le coût de cette partie lorsqu'elle termine pratiquement toutes les activités indispensables à la préparation de cette partie préalablement à son utilisation ou à sa vente prévue.

VIII. INFORMATIONS À FOURNIR

Les entités doivent fournir les informations suivantes :

- le montant des coûts d'emprunt incorporés dans le coût d'actifs au cours de la période ;
- et le taux de capitalisation utilisé pour déterminer le montant des coûts d'emprunt pouvant être incorporés dans le coût d'actifs.

SECTION 3. EFFETS DES VARIATIONS DES COURS DES MONNAIES ÉTRANGÈRES (IAS 21)

I. PRINCIPES

La norme IAS 21 traite trois aspects principaux des activités étrangères :

- la **comptabilisation des transactions et des soldes en monnaie étrangère**, à l'exception des dérivés et des soldes qui entrent dans le champ d'application de IAS 39 ;
- la **conversion des états financiers** des activités à l'étranger, qui sont incorporés aux états financiers de l'entité mère par consolidation (avec intégration globale, proportionnelle ou mise en équivalence) ;
- la **conversion des états financiers** d'une entité dans une autre monnaie dite monnaie de présentation.

II. PROBLÉMATIQUE

Une entité peut exercer des activités à l'international de deux manières.

Elle peut conclure des transactions en monnaie étrangère ou elle peut avoir des activités à l'étranger.

En outre, une entité peut présenter ses états financiers dans une monnaie étrangère.

L'objectif de prescrire comment il convient d'intégrer des transactions en monnaie étrangère et des activités à l'étranger dans les états financiers d'une entité, et comment il convient de convertir les états financiers dans la monnaie de présentation.

Les questions essentielles portent sur le(s) cours de change à utiliser et sur la manière de présenter les effets des variations des cours des monnaies étrangères dans les états financiers.

III. DÉFINITIONS

Une activité à l'étranger est une filiale, une entreprise associée, une coentreprise ou une succursale dont les activités sont basées ou effectuées dans un pays autre que celui de l'entreprise mère.

Une transaction en monnaie étrangère est une transaction qui est libellée ou doit être dénouée en monnaie étrangère. Une entité effectue des transactions en monnaie étrangère lorsqu'elle :

- achète ou vend des biens ou services dans une monnaie étrangère ;
- emprunte ou prête des fonds dans une monnaie étrangère ;
- acquiert ou cède des actifs ou assume ou règle des passifs dans une monnaie étrangère.

Types de monnaies dans un groupe

Trois notions vont être présentées : la monnaie locale, la monnaie de fonctionnement et la monnaie de présentation. Pour une filiale donnée, les trois monnaies peuvent être toutes différentes. De même, il peut n'y avoir que deux monnaies différentes, voire une seule, pour une société. Tout dépend de la réalité économique de l'activité de la filiale.

1. La monnaie locale

Elle désigne la monnaie du pays dans lequel une filiale où la société mère est installée. Le plus souvent, les comptes annuels de la société sont établis dans cette monnaie, en réponse à des réglementations légales nationales du pays d'implantation. Les comptes annuels exprimés en monnaie locale sont le point de départ du processus de conversion.

2. La monnaie de présentation

C'est la monnaie utilisée pour la présentation des états financiers.

Pour la plupart des entités, la monnaie de présentation est la monnaie fonctionnelle (voir définition ci-après) mais IAS 21 permet l'utilisation d'une autre monnaie pour la présentation des états financiers. La monnaie de présentation est celle dans laquelle le groupe décide de publier ses comptes consolidés. C'est le plus souvent la monnaie de fonctionnement de la société mère, et ce n'est pas une obligation, le choix étant libre. Les filiales pour lesquelles la monnaie de présentation diffère de leur monnaie de fonctionnement doivent réaliser une conversion de leurs comptes. Il peut s'agir d'une seconde conversion, si la monnaie locale d'une société n'est pas sa monnaie de fonctionnement.

3. La monnaie fonctionnelle

C'est la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel opère l'entité. Elle détermine le choix de la méthode de conversion.

En règle générale, la monnaie fonctionnelle est celle du pays dans lequel l'entité est située. Elle peut cependant dans certains cas être différente de la devise nationale, lorsque l'entité réalise la plupart de ses opérations dans une autre monnaie. IAS 21 précise que la monnaie fonctionnelle est celle qui influence principalement le prix ou le coût de revient des biens et des services produits par l'entreprise.

La norme IAS 21 ne traite pas des opérations de couverture ni la présentation, dans le tableau des flux de trésorerie, des flux résultant d'opérations en monnaies étrangères (voir IAS 7).

La monnaie de fonctionnement, ou monnaie fonctionnelle, est la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entreprise opère et fonctionne. Elle doit donc rendre compte de l'impact de la variation des cours de devises sur la situation financière et sur le résultat de la société locale. La monnaie de fonctionnement se détermine selon plusieurs critères.

Principalement, on relève la monnaie de référence utilisée pour les opérations d'exploitation. Par exemple, les prix de vente des biens et services sont libellés et réglés dans cette monnaie, ou encore les charges (achats, salaires, etc.) sont facturés et réglés dans cette monnaie. On peut également vérifier la monnaie dans laquelle sont générés les fonds des activités de financement (notamment émission de titres de capital ou d'emprunt) ou la devise servant à la gestion de trésorerie des activités opérationnelles. Toutes ces opérations sont réalisées dans la monnaie dite de fonctionnement.

Si plusieurs monnaies sont utilisées, on peut recourir à des critères complémentaires, fondés sur les relations entre la filiale et la société mère. La monnaie fonctionnelle est celle de la société mère du groupe ou d'un sous-groupe lorsque la société locale est une extension de cette dernière. C'est le cas, par exemple, d'une société qui distribue des produits importés de sa société mère et qui lui transfère ensuite les fonds récoltés au moment de la vente. La société locale est alors dénommée « entité non autonome », en opposition à l'« entité autonome » qui réalise essentiellement ses activités dans sa monnaie locale. Les charges, les ventes et les dettes sont libellés dans la monnaie locale, qui est donc la monnaie de fonctionnement. L'importance des transactions entre la société locale et sa société mère peut également permettre d'apprécier le degré d'autonomie.

Lors de la préparation des états financiers, chaque entité – qu'il s'agisse d'une entité autonome, d'une entité exerçant des activités à l'étranger (telle qu'une société mère) ou d'une activité à l'étranger (telle qu'une filiale ou une succursale) – détermine sa monnaie fonctionnelle. L'entité convertit les éléments en monnaie étrangère dans sa monnaie fonctionnelle et présente les effets de cette conversion. De nombreuses entités présentant les états financiers comprennent

plusieurs entités individuelles (par ex. un groupe se compose d'une société mère et d'une ou de plusieurs filiales). Divers types d'entités, membres d'un groupe ou non, peuvent détenir des participations dans des entreprises associées ou dans des coentreprises. Elles peuvent également avoir des succursales. Il est nécessaire de convertir les résultats et la situation financière de chaque entité individuelle incluse dans l'entité présentant les états financiers dans la monnaie de présentation de l'entité présentant ses états financiers. La présente norme autorise l'utilisation de n'importe quelle monnaie (ou monnaies) comme monnaie de présentation. Le résultat et la situation financière d'une entité individuelle au sein de l'entité présentant les états financiers dont la monnaie fonctionnelle est différente de la monnaie de présentation sont convertis. Cette norme autorise également une entité autonome qui prépare des états financiers ou une entité qui prépare des états financiers individuels selon IAS 27 « États financiers consolidés et individuels » à présenter ses états financiers dans la (les) monnaie(s) de son choix. Si la monnaie de présentation de l'entité est différente de sa monnaie fonctionnelle, son résultat et sa situation financière sont également convertis dans la monnaie de présentation.

IV. PRÉSENTATION DES TRANSACTIONS EN MONNAIE ÉTRANGÈRE DANS LA MONNAIE FONCTIONNELLE

A. COMPTABILISATION INITIALE

Une transaction en monnaie étrangère est une transaction qui est libellée ou doit être dénouée en monnaie étrangère, ce qui comprend les transactions apparaissant lorsqu'une entité :

- achète ou vend des biens ou services dont le prix est libellé dans une monnaie étrangère ;
- emprunte ou prête des fonds quand les montants à payer ou à recevoir sont libellés dans une monnaie étrangère ;
- ou de toute autre façon, acquiert ou cède des actifs ou assume ou règle des passifs, libellés dans une monnaie étrangère.

Une transaction en monnaie étrangère doit être enregistrée, lors de sa comptabilisation initiale dans la monnaie fonctionnelle, en appliquant au montant en monnaie étrangère le cours de change comptant entre la monnaie fonctionnelle et la monnaie étrangère à la date de la transaction.

La date d'une transaction est la date à laquelle la transaction respecte pour la première fois les conditions de comptabilisation selon les Normes internationales d'information financière. Pour des raisons pratiques, un cours approchant le cours en vigueur à la date de transaction est souvent utilisé ; par exemple, un cours moyen pour une semaine ou un mois peut être utilisé pour l'ensemble des transactions dans chaque monnaie étrangère survenant au cours de cette période. Toutefois, si les cours de change connaissent des fluctuations importantes, l'utilisation du cours moyen pour une période n'est pas appropriée.

B. PRÉSENTATION À DES DATES DE CLÔTURE ULTÉRIEURES

À chaque date de clôture :

- les éléments monétaires en monnaie étrangère doivent être convertis en utilisant le cours de clôture ;
- les éléments non monétaires en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique doivent être convertis en utilisant le cours de change à la date de la transaction ;
- et les éléments non monétaires en monnaie étrangère qui sont évalués à la juste valeur doivent être convertis en utilisant les cours de change de la date à laquelle cette juste valeur a été déterminée.

La valeur comptable d'un élément est déterminée également d'après d'autres normes comptables adéquates. Par d'exemple, les immobilisations corporelles peuvent être évaluées à leur juste valeur ou à leur coût historique selon IAS 16 « Immobilisations corporelles ». Que la valeur comptable soit fondée sur le coût historique ou sur la juste valeur, si ce montant est déterminé en monnaie étrangère, il est ensuite converti dans la monnaie fonctionnelle selon cette norme.

La valeur comptable de certains éléments est déterminée par comparaison de deux ou plusieurs montants. À titre d'exemple, la valeur comptable des stocks est le plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation, selon IAS

De même, selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs », la valeur comptable d'un actif pour lequel il existe un indice de perte de valeur est le plus faible de sa valeur comptable avant prise en considération d'éventuelles pertes de valeur et sa valeur recouvrable. Lorsqu'un tel actif est non monétaire et qu'il est évalué dans une monnaie étrangère, sa valeur comptable est déterminée par comparaison entre :

- le coût ou la valeur comptable, selon le cas, converti(e) au cours de change de la date de détermination de ce montant (c'est-à-dire au cours de la date de la transaction pour un élément évalué à son cours historique) ;
- et la valeur nette de réalisation ou la valeur recouvrable, selon le cas, convertie au cours de change à la date où cette valeur a été déterminée (par exemple le cours à la date de clôture).

Cette comparaison peut entraîner la comptabilisation d'une perte de valeur dans la monnaie fonctionnelle, alors qu'elle n'aurait pas eu lieu dans la monnaie étrangère, ou vice versa.

Lorsque plusieurs cours de change sont disponibles, le cours utilisé est celui auquel les flux de trésorerie futurs représentés par la transaction ou le solde auraient pu être réglés si ces flux de trésorerie avaient eu lieu à la date d'évaluation. Si la convertibilité entre deux monnaies est momentanément suspendue, le cours utilisé est le premier cours ultérieur auquel des opérations de change ont pu être réalisées.

Synthèse

Distinction éléments monétaires/éléments non monétaires

	Éléments monétaires	Éléments non monétaires
Définition	Un élément monétaire est un droit de recevoir (ou une obligation de livrer) un nombre déterminé ou déterminable d'unités monétaires	La caractéristique principale d'un élément non monétaire est l'absence de tout droit de recevoir (ou de toute obligation de livrer) un nombre fixe ou déterminable d'unités monétaires.
Exemples	<ul style="list-style-type: none"> • retraites ou autres avantages du personnel qui doivent être réglés en numéraire • provisions qui se dénouent en numéraire • dividendes en espèces comptabilisés en tant que passif • contrat prévoyant la réception (ou la livraison) d'un nombre variable d'instruments de capitaux propres de l'entité ou un montant variable d'unités monétaires (exemple : clients, fournisseurs) 	<ul style="list-style-type: none"> • montants payés d'avance pour les biens et les services (exemple : loyer payé d'avance) • goodwill • immobilisations incorporelles • stocks • immobilisations corporelles • provisions qui se dénouent par la fourniture d'un actif non monétaire.

C. COMPTABILISATION DES OPÉRATIONS EN MONNAIES ÉTRANGÈRES

1. À la date de l'opération : Lors de sa comptabilisation initiale, une opération conclue en devises doit être présentée dans la monnaie de présentation, en convertissant le montant exprimé en devises au taux de change en vigueur à la date à laquelle l'opération est effectuée (§ 21).

2. Aux dates de clôture ultérieures : Une évaluation des éléments libellés en monnaies étrangères doit être effectuée. Le taux de change à utiliser dépend de la nature des éléments concernés – monétaires ou non monétaires.

Dans la pratique, les éléments monétaires regroupent les disponibilités, les créances et les dettes. Les éléments non monétaires sont composés des autres actifs tels que les immobilisations et les stocks.

Conversions	Taux de change
Éléments monétaires (§ 23)	Cours de clôture (§ 23)
Éléments non monétaires évalués au coût historique (§ 23)	Cours de change à la date de transaction (§ 23) c'est-à-dire le cours historique
Éléments non monétaires évalués à la juste valeur (§ 23)	Cours de change de la date à laquelle la juste valeur a été déterminée (§ 23)

Lorsque la monnaie fonctionnelle et la monnaie de présentation diffèrent, les transactions en devises étrangères doivent être converties de la monnaie de l'opération à la monnaie fonctionnelle puis de la monnaie fonctionnelle à la monnaie de présentation (double conversion).

V. COMPTABILISATION DES ÉCARTS DE CHANGE

Les écarts de change résultant du règlement d'éléments monétaires ou de la conversion d'éléments monétaires à des cours différents de ceux qui ont été utilisés lors de leur comptabilisation initiale au cours de la période ou dans des états financiers antérieurs doivent être comptabilisés dans le résultat de la période au cours de laquelle ils surviennent.

Lorsque des éléments monétaires surviennent suite à une transaction en monnaie étrangère et qu'un changement intervient dans le cours de change entre la date de la transaction et la date de règlement, il en résulte un écart de change. Lorsque la transaction est réglée dans la même période comptable que celle pendant laquelle elle a été effectuée, l'écart de change est comptabilisé en totalité pendant cette période. Toutefois, lorsque la transaction est réglée lors d'une période comptable ultérieure, l'écart de change comptabilisé lors de chaque période jusqu'à la date du règlement est déterminé en fonction du changement des cours de change intervenu au cours de chacune des périodes.

Lorsqu'un profit ou une perte sur un élément non monétaire est comptabilisé directement dans les capitaux propres, chaque composante de change de ce profit ou de cette perte doit être directement comptabilisée dans les capitaux propres. À l'inverse, lorsqu'un profit ou une perte sur un élément non monétaire est comptabilisé directement dans le résultat, chaque composante de change de ce profit ou de cette perte doit être comptabilisée dans le résultat.

D'autres normes imposent de comptabiliser certains profits et pertes directement en capitaux propres. Par exemple, IAS 16 impose de comptabiliser directement certains profits et pertes résultant de la réévaluation d'immobilisations corporelles directement en capitaux propres. Lorsqu'un tel actif est évalué dans une monnaie étrangère de la norme impose de convertir la valeur réévaluée à l'aide du cours de change du jour où la valeur est déterminée, résultant en un écart de change également comptabilisé dans les capitaux propres.

Les écarts de change touchant un élément monétaire faisant partie de l'investissement net de l'entité présentant les états financiers dans une activité à l'étranger doivent être comptabilisés dans le résultat de la période dans les états financiers individuels de l'entité présentant les états financiers ou dans les états financiers individuels de l'activité à l'étranger, selon le cas. Dans les états financiers qui incluent l'activité à l'étranger et l'entité présentant les états financiers (par ex. les états financiers consolidés lorsque l'activité à l'étranger est une filiale), ces écarts de change doivent être comptabilisés initialement dans une composante distincte des capitaux propres et comptabilisés dans le résultat lors de la sortie de l'investissement net selon le paragraphe 48.

Lorsqu'un élément monétaire fait partie de l'investissement net d'une entité présentant des états financiers dans une activité à l'étranger, et qu'il est libellé dans la monnaie fonctionnelle de l'entité présentant les états financiers, un écart de change intervient dans les états financiers de l'activité à l'étranger.

Si un tel élément est libellé dans la monnaie fonctionnelle de l'activité à l'étranger, un écart de change se produit dans les états financiers individuels de l'entité présentant les états financiers. Si un tel élément est libellé dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle de l'entité présentant les états financiers ou de l'activité à l'étranger, un écart de change survient dans les états financiers séparés de l'entité présentant les états financiers et dans les états financiers individuels de l'activité à l'étranger.

Ces écarts de change sont reclassés dans la composante distincte des capitaux propres, dans les états financiers regroupant l'activité à l'étranger et l'entité présentant les états financiers (c'est-à-dire les états financiers dans lesquels l'activité à l'étranger est consolidée, consolidée de manière proportionnelle ou comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence)

Dans le cas où une entité tient sa comptabilité dans une monnaie autre que sa monnaie fonctionnelle, lorsque l'entité prépare ses états financiers, tous les montants sont convertis dans la monnaie fonctionnelle. Les montants obtenus dans la monnaie fonctionnelle sont les mêmes que si les éléments avaient été comptabilisés initialement dans la monnaie fonctionnelle. Par exemple, les éléments monétaires sont convertis dans la monnaie fonctionnelle en utilisant le cours de clôture ; les éléments non monétaires qui sont évalués sur la base du cours historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de la transaction qui a entraîné leur comptabilisation.

Synthèse pour vous aider à comptabiliser des écarts de change

L'écart de change est l'écart provenant de la conversion d'un nombre donné d'unités d'une monnaie dans une autre monnaie à des cours de change différents.

Cas général

Les écarts sont enregistrés en **produits ou en charges** de l'exercice au cours duquel ils sont intervenus. Lorsque l'opération est réglée lors d'un exercice ultérieur, l'écart de change constaté lors de chaque exercice jusqu'à celui au cours duquel a lieu le règlement, est déterminé en tenant compte du changement intervenu dans les taux de change lors de chaque exercice.

Cas particuliers

Certaines différences de change sont constatées dans les **capitaux propres** :

- Les différences de change ayant trait à un élément monétaire qui, en substance, fait partie intégrante de l'investissement net de l'entreprise dans une activité à l'étranger (§ 32), l'investissement net étant défini comme le montant de la participation de l'entité consolidante dans l'actif net de cette activité à l'étranger.

Exemple : créance ou dette de l'entreprise envers l'établissement étranger, dont le règlement n'est ni planifié ni susceptible de survenir dans un avenir prévisible.

- Les écarts de change constatés sur des éléments non monétaires évalués en juste valeur et pour lesquels l'écart de réévaluation a été comptabilisé directement dans les capitaux propres.

REMARQUE

Les règles françaises diffèrent des normes internationales puisque :

- pour les comptes individuels, les écarts de conversion sont enregistrés dans des comptes temporaires au pied du bilan et que seules les pertes de change latentes à la date de clôture ont un impact sur le résultat ;
- pour les comptes consolidés, les sociétés non cotées peuvent choisir soit le traitement ci-dessus, soit la comptabilisation immédiate en résultat des écarts de conversion conformément à IAS 21 (traitement recommandé par le CRC en France).

EXEMPLE APPLICATIF 54

Une société britannique achète à crédit un équipement à une société américaine pour US\$ 350 000 le 20 novembre N, date à laquelle le taux de change était de £ 1 = US\$ 1,75.

La société a enregistré l'achat à £ 200 000.

À la clôture de l'exercice, le 31 décembre N, l'achat n'a pas été payé et le taux de change est £ 1 = US\$ 1,88.

Écritures comptables (en £)

	20/11			
Immobilisation			200 000	
Dette/Fournisseur				200 000

Au 31 décembre, on enregistre un profit de change car la £ s'est appréciée par rapport au US \$.

Dette/Fournisseur			13 830	
Profit de change				13 830

Au 31 décembre N, la dette du fournisseur est valorisée au taux de clôture :
 $200\,000 - 13\,830 = 186\,170$, soit $350\,000 \times 1,88$.

EXEMPLE APPLICATIF 55

Une société britannique vend des produits à une société suisse pour FS 174 000 le 10 novembre, date à laquelle le taux de change était de £ 1 = FS 2,90.

Le taux de change à la date de clôture, le 31 décembre N, est de £ 1 = FS 3.

L'encaissement a été reçu le 10 janvier N+1 lorsque le taux de change a été £ 1 = FS 3,20.

Écritures comptables (en £)

	10/11			
Clients			60 000	
Ventes				60 000
	31/12			
Perte de change			2 000	
Client				2 000

Au 31 décembre, la créance client est égale à $174\,000/3 = 58\,000$.

	10/01/N+1			
Banque ($174\,000/3,20$)			54 375	
Perte de change ($58\,000 - 54\,375$)			3 625	
Client				58 000

VI. CONVERSION DES ÉTATS FINANCIERS D'UNE ACTIVITÉ À L'ÉTRANGER**A. CAS GÉNÉRAL**

Bilan	Compte de résultat
Les actifs et les passifs, tant « monétaires » que « non monétaires » doivent être convertis au taux de clôture – c'est-à-dire au taux de change au comptant en vigueur à la date du bilan (§ 39).	Pour des raisons pratiques, un taux de change proche du taux de change réel (un taux moyen pour la période) est souvent utilisé (§ 39).

La conversion du bilan et du compte de résultat fait apparaître un écart de conversion résultant de :

- l'utilisation de taux différents pour les éléments du bilan et ceux du compte de résultat ;
- l'impact de la variation des taux de change sur les capitaux propres d'ouverture.

Cet écart est comptabilisé directement dans les capitaux propres (§ 39). Si la participation dans l'entité à l'étranger est ensuite vendue, l'écart sera alors transféré au compte de résultat de l'année de cession (§ 48).

B. PRÉCISIONS

1. Décalage de dates de clôture

Lorsque les états financiers d'une activité à l'étranger sont établis à une date différente de celle retenue par l'entreprise mère, les actifs et les passifs de l'entité sont convertis en utilisant le taux de change à la date du bilan de cette entité étrangère. Des ajustements sont effectués pour tenir compte des fluctuations significatives survenues dans les taux de change jusqu'à la date du bilan de l'entreprise mère (voir normes IAS 27 et IAS 28). Ces normes permettent l'utilisation d'états financiers établis à une date différente de celle de l'entreprise mère, à condition, en ce qui concerne les filiales, que le décalage ne soit pas supérieur à trois mois.

2. Goodwills et écarts d'évaluation

Ces actifs ou passifs seront exprimés dans la monnaie de fonctionnement de l'entreprise acquise et convertis au cours de clôture.

3. Cas particulier : les éléments monétaires intragroupe

La différence de change résultant de la conversion d'un élément monétaire intragroupe ne peut être éliminée contre un montant correspondant provenant d'autres soldes intragroupe, parce que l'élément monétaire représente un engagement de convertir une monnaie et une autre, et expose l'entreprise mère à un gain ou une perte dus aux fluctuations monétaires (§ 45). Le traitement retenu dans les comptes individuels des entreprises concernées est donc maintenu dans les comptes consolidés.

Ainsi, la différence de change résultant de la conversion d'un élément monétaire intragroupe, à court ou long terme, continue d'être (§ 45) :

- comptabilisée dans les comptes consolidés en tant que produits ou charges ;
- inscrite dans les capitaux propres si la différence de change résulte de la conversion d'un élément monétaire faisant partie intégrante d'un investissement net dans un établissement étranger autonome.

4. Les états financiers des entités situées dans des pays hyper inflationnistes

Ils sont d'abord réévalués à la date du bilan (selon IAS 29) puis convertis dans la monnaie de présentation au taux de clôture (pour tous les postes du compte de résultat et du bilan, y compris les capitaux propres).

La norme IAS 29 n'indique pas précisément à partir de quel niveau de hausse des prix une économie est réputée hyper inflationniste. Elle fournit néanmoins des indications (liste non limitative) sur certaines caractéristiques d'une économie hyper inflationniste, parmi lesquels : un taux cumulé d'inflation sur 3 ans supérieur à 100 %, des taux d'intérêt, salaires et prix liés à un indice de prix (indexation), des prix d'achat et de vente exprimés dans une devise étrangère stable.

EXEMPLE APPLICATIF 56

Une société britannique possède 100 % d'une société suisse qu'elle a achetée en N-10 lorsque le taux de change était 1 FS = 0,25 £.

Le taux de change à la clôture de l'exercice (31 décembre N) est 1 FS = 0,50 £. Au 31 décembre N-1, il était 1 FS = 0,40 £. Le taux de change moyen pour l'année N est 1 FS = 0,45 £.

Les états financiers de la filiale suisse sont présentés ci-dessous :

Compte de résultat (en milliers de FS)

	N
Ventes	
Coût des produits vendus	(33 190)
Autres coûts opérationnels	(500)
Frais financiers	(350)
Impôts	(460)
Résultat net	FS 500

Bilans (en milliers de FS)

	N-1	N
	FS	FS
Actifs non courants	6 000	5 500
Actifs courants	7 700	7 600
Passifs courants	(5 400)	(4 300)
Passifs non courants	(3 600)	(3 600)
	4 700	5 200
Capital social	1 000	1 000
Réserves + résultats	3 700	4 200
	4 700	5 200

Le bénéfice de l'exercice N-1 a été intégralement porté en réserves.

La société britannique présente ses comptes en £.

Au 31 décembre N-1, les capitaux propres de la filiale se présentaient ainsi, après conversion en £ :

	Milliers FS	Taux conversion	Milliers £
Capital social	1 000	0,25	250
Réserves + résultat	3 700	0,35 ⁽²⁾	1 295 ⁽¹⁾
Écart de conversion	-		335 ⁽³⁾
Total capitaux propres	4 700	0,40	1 880

(1) Différents taux de conversion sont appliqués selon les exercices qui ont généré les résultats non distribués.

(2) On obtient ici (a posteriori) un taux moyen de 0,35.

(3) Calculé par différence.

À la date de clôture, les états financiers de la filiale doivent être convertis :

- en utilisant le taux de change moyen pour les éléments du compte de résultat ;
- en utilisant le taux de clôture pour les actifs et passifs du bilan, hormis le capital social et les réserves (taux historique).

Compte de résultat N

	Milliers FS	Taux conversion	Milliers £
Ventes	35 000	0,45	15 750
Coût des produits vendus	(33 190)	0,45	(14 935,5)
Autres coûts opérationnels	500)	0,45	(225)
Frais financiers	(350)	0,45	(157,5)
Impôts	(460)	0,45	(207)
Résultats nets	FS 500	0,45	225

Bilan N

	Milliers FS	Taux conversion	Milliers £
Actifs non courants	5 500	0,50	2 750
Actifs courants	7 600	0,50	3 800
Passifs courants	(4 300)	0,50	(2 150)
Passifs non courants	(3 600)	0,50	(1 800)
	5 200		2 600
Capital social	1 000	0,25	250
Réserves + résultats	4 200		1 520 ⁽¹⁾
Écart de conversion		-	830
	5 200	0,50	2 600

(1) En milliers £ : 1 295 (solde 31/12/N-1) + 225 (résultat net N) = 1 520.

REMARQUES

- Pour la présentation finale du bilan, l'écart de conversion est souvent inclus dans le poste qui représente le total des bénéfices non distribués (ou « Réserves consolidées »).
- Si la société mère ne détenait pas 100 % de la filiale, une partie de l'écart de conversion serait affectée aux intérêts minoritaires.

Vérification de l'écart de conversion au 31/12/N

Écart de conversion au 31/12/N-1	335
Écart sur taux de conversion du résultat N : 500 (0,50 – 0,45)	25
Écart sur taux de conversion des capitaux propres d'ouverture : 4 700 (0,50 – 0,40)	470
	<hr/> 830

VII. INFORMATIONS À FOURNIR

Les informations suivantes doivent être fournies :

- montant des écarts de change comptabilisés dans le compte de résultat (sauf ceux qui proviennent de l'évaluation à la juste valeur des instruments financiers conformément à IAS 39) ;
- montant des écarts de change inscrits dans une composante distincte des capitaux propres ainsi qu'un rapprochement du montant de ces écarts de change à l'ouverture et à la clôture de la période.

Si la monnaie de présentation est différente de la monnaie fonctionnelle, cette information doit être communiquée ainsi que la raison de l'utilisation d'une monnaie de présentation distincte.

Enfin, tout changement de monnaie fonctionnelle de la société mère ou d'une activité à l'étranger significative doit être indiqué et justifié.

Synthèse et comparaison avec les normes françaises

	Normes IAS IFRS	Normes françaises
Définition des opérations en monnaies étrangères	Les opérations en monnaies étrangères sont les opérations libellées dans une monnaie autre que la monnaie fonctionnelle. → Le passage par la monnaie fonctionnelle lorsque celle-ci est différente de la monnaie nationale (ou monnaie de tenue des comptes) est obligatoire pour toutes les entreprises du périmètre de consolidation.	Les opérations en monnaies étrangères sont les opérations libellées dans une monnaie autre que la monnaie nationale, celle-ci pouvant être, dans certains cas, différente de la monnaie fonctionnelle. → Le passage par la monnaie fonctionnelle est facultatif.
Opérations d'achat et de vente en monnaies étrangères	Conversion des opérations : • au cours de change en vigueur à la date de transaction ; • ou à un cours présentant une approximation fiable de ce cours de change (ex : cours moyen pondéré périodique).	Conversion des opérations • idem IFRS ; • ou à un cours de change en vigueur à la date de négociation, à la date d'acceptation de la commande, à la date de facturation ; • ou à un cours moyen mensuel.
Détermination du cours de clôture en cas de suspension de cotation à la clôture	Premier cours de cotation lorsque la cotation est rétablie.	Cours de change reflétant le mieux la situation à la date de clôture.
Comptabilisation des différences de change	Comptabilisation obligatoire en résultat consolidé des différences de change liées à la conversion des créances et dettes en devises, qu'il s'agisse de pertes ou de gains latents	La comptabilisation des pertes ou gains de change latents est une méthode préférentielle mais non obligatoire dans les comptes consolidés.
Provisions pour dépréciation des actifs non monétaires	Détermination, en consolidation, des provisions par différence entre : • la valeur comptable consolidée des actifs non monétaires convertie au cours historique ; • la valeur nette de réalisation de ces actifs convertie au cours de change en vigueur à la date de clôture.	Détermination des provisions dans les comptes consolidés par simple conversion au cours historique des actifs non monétaires.

SECTION 4. LES ÉVÉNEMENTS POST-CLÔTURE (IAS 10)

L'IAS 10 fait la différence entre deux types d'événements qui se produisent entre la date de clôture et la date de l'autorisation de la publication des états financiers :

- les événements qui contribuent à confirmer des situations existantes à la date de clôture ; l'entreprise doit ajuster les montants comptabilisés dans ses états financiers ou comptabiliser des éléments qui ne l'étaient pas encore ;
- et les événements qui indiquent des situations apparues postérieurement à la date de clôture ; l'entreprise doit informer sur la nature de l'événement et une estimation de son effet financier si l'événement est d'une importance telle que le fait de ne pas le mentionner affecterait la capacité des utilisateurs des états financiers à faire des évaluations et à prendre des décisions appropriées.

I. DÉFINITIONS

Pour la comptabilisation d'événements postérieurs à la date de clôture, il convient d'appliquer l'IAS 10. L'IAS 10 § 3 définit comme événement postérieur à la date de clôture les événements favorables et défavorables qui se produisent ou qui sont connus entre la date de clôture et la date de l'autorisation de la publication des états financiers. L'IAS 10 fait la différence entre deux types d'événements :

- les événements qui contribuent à confirmer des situations existantes à la date de clôture ; il s'agit d'événements qui permettent de mieux apprécier les valeurs comptables à la date de clôture ;
- et les événements qui indiquent des situations apparues postérieurement à la date de clôture ; il n'existe pas de lien direct avec la situation à la date de clôture.

Cette distinction ainsi que son traitement dans les états financiers correspondent en principe aux dispositions du PCG.

Étant donné que le processus d'autorisation de publication des états financiers peut varier d'un pays à l'autre, mais aussi en fonction, par exemple, de la structure de gestion de l'entreprise ou des exigences réglementaires, l'IAS 10 contient quelques précisions à ce sujet. Les exemples et indications (IAS 10 § 5 et 6) révèlent que la date d'autorisation de la publication est la date à laquelle une publication à « l'extérieur » et, par conséquent, une information de tiers non liés à la gestion de l'entreprise a eu lieu : par exemple on retient comme date de l'autorisation de la publication :

- la date d'autorisation de la publication par le conseil d'administration et non pas la date ultérieure d'approbation des états financiers par l'assemblée générale ; ou encore,
- la date d'autorisation de la publication par la direction et non pas la date ultérieure d'approbation des états financiers par le conseil de surveillance (composé uniquement de membres n'ayant pas de fonctions décisionnelles).

Par ailleurs, l'IAS 10 § 7 stipule que les événements postérieurs à la clôture doivent être pris en considération jusqu'à la date d'autorisation de la publication des états financiers même s'ils se produisent après la publication de l'annonce de résultats ou d'autres informations financières choisies.

II. LES ÉVÉNEMENTS QUI CONTRIBUENT À CONFIRMER DES SITUATIONS EXISTANTES À LA DATE DE CLÔTURE

L'IAS 10 § 8 prescrit qu'en cas d'événements qui contribuent à confirmer des situations existantes à la date de clôture l'entreprise est obligée d'ajuster les montants comptabilisés dans ses états financiers. Sont cités à titre d'exemple (IAS 10 § 9) :

- la décision rendue par un tribunal après la date de clôture qui confirme une obligation existante de l'entreprise et impose un ajustement ou la comptabilisation d'une provision ;
- la réception, après la date de clôture, d'informations qui indiquent une dépréciation d'actif à la date de clôture ou qui permettent de préciser le montant d'une dépréciation déjà comptabilisée : la faillite d'un client, la vente de stocks qui donne une indication sur leur valeur nette de réalisation ;
- la détermination, après la date de clôture, du montant à payer pour l'acquisition d'un actif ou du montant à recevoir d'une vente d'actif avant la date de clôture ;
- la détermination, après la date de clôture, du montant des paiements à effectuer au titre de la participation des salariés à la performance de l'entreprise ;
- la découverte de fraude ou d'erreurs montrant que les états financiers étaient incorrects.

III. LES ÉVÉNEMENTS QUI INDIQUENT DES SITUATIONS APPARUES POSTÉRIEUREMENT À LA DATE DE CLÔTURE

Il n'y a pas lieu d'un ajustement si des événements qui se sont produits entre la date de clôture et la date d'arrêt des états financiers deviennent connus (IAS 10 § 10). En effet, ce sont des informations sur les états financiers qui concernent déjà le nouvel exercice et qui, pour cette raison, ne peuvent pas être prises en considération pour l'établissement des états financiers du dernier exercice. Si, par exemple, la valeur de marché de valeurs mobilières de placement baisse entre la date de clôture et la date de l'autorisation de la publication des états financiers, une provision pour dépréciation ne peut pas être comptabilisée. La baisse de valeur est intervenue lors du nouvel exercice et, par conséquent, ne reflète pas la situation à la date de clôture (IAS 10 § 11).

Toutefois, l'IAS 10 § 21 impose une information si ces événements sont d'une importance telle que le fait de ne pas les mentionner affecterait la capacité des utilisateurs des états financiers à faire des évaluations et à prendre des décisions appropriées. Il faut informer sur la nature de l'événement et une estimation de son effet financier ou l'indication que cette estimation ne peut être faite. L'IAS 10 ne précise pas où les informations doivent être indiquées, mais l'endroit adéquat semble être l'annexe.

Sont cités à titre d'exemple (IAS 10 § 22) :

- un regroupement d'entreprises important ou la sortie d'une filiale importante ;
- l'acquisition ou la cession importante d'actifs et de passifs ;
- l'annonce, ou le début de la mise en œuvre, d'une restructuration importante ;
- le début d'un litige important résultant uniquement d'événements survenus après la date de clôture.

Des dispositions particulières existent en matière des dividendes et à propos du principe de continuité d'exploitation.

La décision ou la proposition de distribution de dividendes après la date de clôture n'entraîne pas la comptabilisation d'une dette mais donne lieu à une information (IAS 10 § 12). L'IAS 1 § 125 demande la publication dans l'annexe :

- le montant de dividendes proposés ou déclarés avant que les états financiers soient autorisés d'être publiés, et qui n'a pas été distribué aux actionnaires pendant l'exercice ainsi que le montant correspondant par action, et
- le montant de dividendes préférentiels cumulatifs.

Un autre événement qui indique un changement de situation apparu postérieurement à la date de clôture peut être l'abandon du principe de continuité d'exploitation pour l'établissement des états financiers. Ce changement de principe fondamental est par exemple dû à une dégradation du résultat opérationnel ou de la situation financière de l'entreprise. L'IAS 10 § 14 juge que ce changement constitue un événement si important qu'un simple ajustement ou une information en annexe ne suffirait pour en tenir compte. Il convient plutôt de modifier fondamentalement les conventions pour établir les états financiers. Par exemple, en cas de liquidation envisagée ou décidée de l'entreprise, il convient d'évaluer les actifs et passifs à leurs valeurs de liquidation. L'annexe doit comporter une information à ce sujet.

VI. AUTRES INFORMATIONS À FOURNIR

Concernant l'autorisation de la publication des états financiers : doivent être publiés la date de l'autorisation et l'auteur de l'autorisation. En outre, l'IAS 10 § 19 stipule :

Si une entreprise reçoit, après la date de clôture, des informations sur des situations qui existaient à la date de clôture, elle doit mettre à jour les informations fournies relatives à ces situations au vu des informations nouvelles.

Cette mise à jour doit même avoir lieu si les montants comptabilisés au bilan et au compte de résultat ne sont pas modifiés, par exemple en cas de passif éventuel (IAS 10 § 20).

Exercice 19**ÉNONCÉ****TRAVAIL À FAIRE**

Classer les événements suivants qui se produisent tous après la clôture mais avant l'autorisation de la publication des états financiers dans la catégorie :

1. Des événements qui contribuent à confirmer des situations existantes à la date de clôture.
 2. Des événements qui indiquent des situations apparues postérieurement à la date de clôture.
- a. Détermination définitive du prix d'achat d'une immobilisation réceptionnée avant la clôture.
 - b. Révélation de la situation compromise d'un client rendant la créance douteuse.
 - c. Émission de titres.
 - d. Retours de marchandises livrées avant la clôture.
 - e. Changement de taux d'impôt.
 - f. Procès dont la cause est postérieure à la clôture.
 - g. Indemnités obtenues au terme de négociations en cours à la clôture.
 - h. Destruction d'une unité de production importante par un incendie postérieur à la date de clôture.
 - i. Contrôle fiscal après la clôture de l'exercice.
 - j. Ristournes obtenues sur achats du dernier exercice.

CORRIGÉ

Catégorie 1 : Événements qui confirment des situations existantes et qui donnent lieu à des ajustements : a, b, d, g, j

Catégorie 2 : Événements qui indiquent des nouvelles situations et qui ne donnent pas lieu à des ajustements : c, e, f, h, i

Synthèse

Événements postérieurs à la période de reporting : événements qui se produisent entre la fin de la période de reporting et à la date à laquelle la publication des états financiers est autorisée.

Événement contribuant à confirmer une situation existant à la fin de la période de reporting : ajustement des états financiers.

Événement indiquant une situation postérieure à la fin de la période de reporting :

- si l'événement remet en cause la continuité d'exploitation : ajustement des états financiers ;
- si l'événement ne remet pas en cause la continuité d'exploitation : pas d'ajustement des états financiers mais information dans l'annexe.

Selon la norme IAS 10, il est impossible de présenter un bilan après répartition reflétant les dividendes non approuvés à la fin de la période de reporting. Ces dividendes sont mentionnés en note (cf. IAS 1).

CHAPITRE 5. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES (IFRS 3)

ATTENTION

Cette norme est importante. Ne pas se perdre dans les détails.

La norme IFRS 3 révisée publiée le 10 janvier 2008 est entrée en application pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2009. La révision de cette norme conjuguée à celle de la norme IAS 27 conduit à une convergence de la comptabilisation des regroupements d'entreprises avec le référentiel américain.

Les changements majeurs induits par la norme IFRS 3 révisée sont les suivants :

- Possibilité d'évaluer le goodwill en y incorporant la part des intérêts minoritaires (goodwill complet).
- Constatation en charges des coûts d'acquisition de la cible au lieu de les ajouter au prix d'acquisition et constituant des charges de l'acquéreur.
- Inclusion dans le prix payé dès l'acquisition des paiements conditionnels, la variation ultérieure de la juste valeur de ces paiements étant constatée en résultat.
- En cas de prise de contrôle par acquisitions successives d'actions de la cible, les actions détenues avant la prise de contrôle sont réévaluées à la juste valeur, la variation de valeur étant constatée en résultat.

Suite à ces changements, deux notions sont renforcées :

- la notion de contrôle : il est important de prendre en compte les deux types de propriétaires les actionnaires majoritaires et les minoritaires ;
- la notion de juste valeur : la référence à la juste valeur est développée.

RÉSUMÉ

Tous les regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés en appliquant la méthode de l'acquisition, qui se décompose en quatre étapes principales.

1. Identification de l'acquéreur

L'acquéreur doit être identifié pour tous les regroupements d'entreprises.

L'acquéreur est celui qui obtient le contrôle des autres entités ou activités qui se regroupent.

2. Détermination de la date d'acquisition

La date d'acquisition est la date à laquelle le contrôle de l'entreprise acquise est transféré à l'acquéreur.

3. Comptabilisation et évaluation des actifs identifiables acquis, les passifs repris et de toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise

• Principe de comptabilisation

- À la date d'acquisition, l'acquéreur doit comptabiliser, séparément du goodwill, les actifs identifiables acquis, les passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise.
- À la date d'acquisition, l'acquéreur doit classer ou désigner les actifs identifiables acquis et les passifs repris de manière à permettre l'application ultérieure d'autres IFRS. L'acquéreur doit procéder à ces classifications ou désignations sur la base des dispositions contractuelles, des conditions économiques, de ses politiques comptables ou de gestion et d'autres conditions pertinentes en vigueur à la date d'acquisition.

• Principe d'évaluation

L'acquéreur doit évaluer les actifs identifiables acquis et les passifs repris à leur juste valeur à la date d'acquisition.

4. Détermination et comptabilisation du goodwill

L'acquéreur doit comptabiliser le goodwill à la date d'acquisition.

Les entreprises ont le choix, à chaque acquisition, entre deux méthodes d'évaluation du goodwill :

- **le goodwill partiel** : égal à la différence entre le prix payé (sauf prise de contrôle par achats successifs) et la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs nets identifiables acquis. Ce goodwill n'inclut pas le goodwill revenant aux intérêts minoritaires. Cette méthode est celle qui existait avant la révision d'IFRS 3 ;
- **le goodwill complet** : comprend le goodwill relatif aux intérêts majoritaires et minoritaires, la part afférente aux minoritaires ayant pour contrepartie une augmentation des capitaux propres. Cette méthode a été introduite par la norme IFRS 3 révisée.

Après la comptabilisation initiale, l'acquéreur doit évaluer le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises et inscrire à l'actif à son coût, diminué du cumul des pertes de valeur. Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises ne doit pas être amorti, mais l'acquéreur doit effectuer, au moins une fois par an, un test de dépréciation.

SECTION 1. DÉFINITIONS

I. DÉFINITION D'UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

Un regroupement d'entreprises est une transaction ou un autre événement au cours duquel un acquéreur obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises.

Un acquéreur peut obtenir le contrôle d'une entreprise acquise de diverses manières, comme par exemple :

- en transférant de la trésorerie, des équivalents de trésorerie ou d'autres actifs (y compris des actifs nets qui constituent une entreprise) ;
- en encourant des passifs ;
- en émettant des parts de capitaux propres ;
- en fournissant plusieurs types de contre partie ;
- sans transférer de contre partie y compris exclusivement par contrat.

II. CARACTÉRISTIQUES DES REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Un regroupement d'entreprises peut être structuré de diverses façons pour des raisons juridiques, fiscales ou autres, par exemple :

- une ou plusieurs entreprises deviennent des filiales d'un acquéreur, où les actifs nets d'une ou plusieurs entreprises sont juridiquement fusionnés avec l'acquéreur ;
- une entité se regroupant transfère ses actifs nets, ou ses détenteurs transfèrent leurs parts de capitaux propres, à une autre entité se regroupant ou à ses détenteurs ;
- toutes les entités se regroupant transfèrent leurs actifs nets, ou les détenteurs de ces entités transfèrent leurs participations, à une entité nouvellement constituée (situation parfois désignée par l'expression « transaction de roll-up/put-together ») ;
- un groupe de détenteurs antérieurs de l'une des entités se regroupant obtient le contrôle de l'entité après regroupement.

III. DISTINCTION ENTRE REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES SOUS CONTRÔLE COMMUN

Un regroupement d'entreprises impliquant des entités ou des activités sous contrôle commun est en dehors du champ d'application de la présente norme.

Un regroupement d'entreprises impliquant des entités ou des entreprises sous contrôle commun est un regroupement d'entreprises dans lequel la totalité des entités ou entreprises se regroupant sont contrôlées in fine par la même partie ou les mêmes parties, tant avant qu'après le regroupement d'entreprises, et ce contrôle n'est pas temporaire.

SECTION 2. OBJECTIFS DE LA NORME

La norme IFRS 3 révisée « Regroupement d'entreprises » consiste à améliorer la pertinence la fiabilité et la comparabilité de l'information à communiquer par une entité lorsqu'elle entreprend un regroupement d'entreprises.

SECTION 3. CHAMP D'APPLICATION

IFRS 3 s'applique à une transaction ou à un autre événement qui répond à la définition d'un regroupement d'entreprises. En revanche, elle ne s'applique pas :

- à la formation d'une coentreprise ;
- à l'acquisition d'un actif ou d'un groupe d'actifs qui ne constitue pas une entreprise. Dans de tels cas, l'acquéreur doit identifier et comptabiliser les actifs individuels identifiables acquis (y compris les actifs qui répondent à la définition – et qui satisfont aux critères – d'immobilisations incorporelles) et les passifs repris. Le coût du groupe doit être attribué aux actifs et passifs individuels identifiables d'après leurs justes valeurs relatives à la date d'acquisition. Une telle transaction ou un tel événement n'engendre pas de goodwill ;
- à une combinaison d'entités ou d'entreprises sous contrôle commun.

SECTION 4. IDENTIFICATION D'UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

Une entité doit déterminer si une transaction ou un autre événement constitue un regroupement d'entreprises en appliquant la définition de la présente norme, qui prévoit que les actifs acquis et les passifs repris doivent constituer une entreprise. Si les actifs acquis ne constituent pas une entreprise, l'entité préparant les états financiers doit comptabiliser cette transaction ou autre événement comme une acquisition d'actifs.

SECTION 5. LA MÉTHODE DE L'ACQUISITION

Une entité doit comptabiliser tout regroupement d'entreprises par l'application de la méthode de l'acquisition.

Appliquer la méthode de l'acquisition signifie :

- identifier l'acquéreur ;
- déterminer la date d'acquisition ;
- comptabiliser et évaluer les actifs identifiables acquis, les passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise ;
- et comptabiliser et évaluer le goodwill ou le profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses.

I. IDENTIFICATION DE L'ACQUÉREUR

Dans tout regroupement d'entreprises, il est nécessaire d'identifier l'acquéreur.

L'identification de l'acquéreur est essentielle pour la mise en œuvre de la méthode de l'acquisition. En effet, l'évaluation des actifs, passifs et passifs éventuels à la juste valeur s'applique dans les seuls comptes de l'acquéreur et aux seuls actifs, passifs et passifs éventuels de l'entreprise acquise.

A. PRINCIPE GÉNÉRAL

L'acquéreur est celui qui obtient le contrôle des autres entités ou activités qui se regroupent. La notion de contrôle est appréciée en application des applications figurant dans **la norme IAS 27**.

Ainsi, une société se regroupant et présumée peut contrôler une autre entité lorsque :

- elle acquiert plus de la moitié des droits de vote (sauf s'il peut être démontré que cette détention ne permet pas le contrôle) ;
- elle n'acquiert que 50 % ou moins de 50 % des droits de vote mais, à la suite du regroupement, elle obtient :
 - le pouvoir sur plus de la moitié des droits de vote de l'autre entité en vertu d'un accord avec d'autres investisseurs,
 - ou le pouvoir de diriger des politiques financières et opérationnelles de l'autre entité en vertu d'un texte réglementaire ou d'un contrat,
 - ou le pouvoir de nommer ou de révoquer la majorité des membres du conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent de l'autre entité,
 - ou le pouvoir de réunir la majorité des votes dans les réunions du conseil d'administration ou de l'organe de direction équivalent de l'autre entité.

Si l'application des indications d'**IAS 27** ne désigne pas clairement l'acquéreur, il est tenu compte des critères figurant dans le guide d'application faisant partie intégrante de la norme.

B. IDENTIFICATION DE L'ACQUÉREUR DANS DES CAS PARTICULIERS

1. Acquisition inversée

Une acquisition inversée se produit lorsque l'entité qui émet les titres (l'acquéreur sur le plan juridique) est identifiée comme étant l'entreprise acquise sur le plan comptable, sur la base des critères ci-dessus. L'entité dont les participations sont acquises (l'entreprise acquise sur le plan juridique) doit être l'acquéreur sur le plan comptable pour que la transaction soit considérée comme étant une acquisition inversée.

2. Création d'une nouvelle entité

Une nouvelle entité constituée pour effectuer un regroupement n'est pas nécessairement l'acquéreur. Si une nouvelle entité est créée pour émettre des instruments de capitaux propres en vue d'effectuer un regroupement d'entreprises, l'une des entités se regroupant, qui existait avant le regroupement d'entreprises, doit être identifiée comme étant l'acquéreur. En revanche, une nouvelle entité qui transfère de la trésorerie ou d'autres actifs ou qui encourt des passifs en contrepartie peut être l'acquéreur.

3. Regroupement impliquant plus de deux entités

Lorsque le regroupement implique plus de deux entités, une des entités qui existait avant le regroupement doit être identifiée comme l'acquéreur sur la base des éléments probants disponibles, notamment :

- prise en compte de l'entité qui a initié le regroupement ;
- taille relative des entités se regroupant.

II. DÉTERMINATION DE LA DATE D'ACQUISITION

L'acquéreur doit identifier la date d'acquisition, qui est la date à laquelle il obtient **le contrôle** de l'entreprise acquise.

La date à laquelle l'acquéreur obtient le contrôle de l'entreprise acquise est généralement la date à laquelle l'acquéreur procède au transfert juridique de la contrepartie, acquiert les actifs et reprend les passifs de l'entreprise acquise (la date de « closing »). L'acquéreur pourrait cependant obtenir le contrôle à une date antérieure ou postérieure à la date de « closing ». Un acquéreur doit prendre en compte tous les faits et circonstances pertinents pour l'identification de la date d'acquisition.

III. COMPTABILISER ET ÉVALUER LES ACTIFS IDENTIFIABLES ACQUIS, LES PASSIFS REPRIS ET TOUTE PARTICIPATION NE DONNANT PAS LE CONTRÔLE DANS L'ENTREPRISE ACQUISE

À la date d'acquisition, l'acquéreur doit comptabiliser, séparément du goodwill, les actifs identifiables acquis, les passifs repris et toute participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise.

À la date d'acquisition, l'acquéreur doit classer ou désigner les actifs identifiables acquis et les passifs repris de manière à permettre l'application ultérieure d'autres IFRS. L'acquéreur doit procéder à ces classifications ou désignations sur la base des dispositions contractuelles, des conditions économiques, de ses politiques comptables ou de gestion et d'autres conditions pertinentes en vigueur à la date d'acquisition.

L'acquéreur doit évaluer les actifs identifiables acquis et les passifs repris à leur juste valeur à la date d'acquisition.

A. LES CONDITIONS DE COMPTABILISATION SUIVANTES DOIVENT ÊTRE REMPLIES

a) Les actifs identifiables acquis et les passifs repris doivent satisfaire aux définitions d'actifs et de passifs du cadre de présentation des états financiers à la date d'acquisition.

EXEMPLE

Les coûts auxquels l'acquéreur s'attend mais qu'il n'est pas obligé d'encourir à l'avenir, pour exécuter son plan visant à sortir une activité d'une entreprise acquise ou de mettre fin à l'emploi ou de déplacer des membres du personnel d'une entreprise acquise, ne sont pas des passifs à la date d'acquisition.

b) Les actifs identifiables acquis et les passifs repris doivent faire partie de ce que l'acquéreur et l'entreprise acquise ont échangé lors de la transaction de regroupement d'entreprises et non résulter de transactions séparées.

L'application par l'entreprise acquise du principe et des conditions de comptabilisation peut aboutir à la comptabilisation de certains actifs et passifs que l'entreprise acquise n'avait pas précédemment comptabilisé en tant qu'actifs et passifs dans ses états financiers.

EXEMPLE

L'acquéreur comptabilise les immobilisations incorporelles identifiables acquises, telles qu'une marque, un brevet ou une relation commerciale, que l'entreprise acquise n'a pas comptabilisé en tant qu'actif dans ses états financiers parce qu'elle les a développés en interne et qu'elle a comptabilisé les coûts correspondant en charges.

La norme IFRS 3 révisée stipule que les coûts liés à l'acquisition ne font pas partie du prix payé et sont enregistrés en charges au moment où les services sont rendus par les tiers.

Les coûts liés à l'acquisition comprennent :

- les coûts de transaction tels que les frais d'avocat, de banque, de conseils, d'audit, et d'autres tiers et les commissions versées à l'intermédiaire ayant identifié la cible ;
- les coûts d'émission encourus à l'occasion de l'émission d'instruments de capitaux propres et de dettes, afin de financer l'acquisition.

B. CLASSIFICATION OU DÉSIGNATION DES ACTIFS IDENTIFIABLES ACQUIS ET DES PASSIFS REPRIS

À la date d'acquisition, l'acquéreur doit classer ou désigner les actifs identifiables acquis et les passifs repris de manière à permettre l'application ultérieure d'autres IFRS. L'acquéreur doit procéder à ces classifications ou désignations sur la base des dispositions contractuelles, des conditions économiques, de ses politiques comptables ou de gestion et d'autres conditions pertinentes en vigueur à la date d'acquisition.

EXEMPLES

- Classement d'actifs financiers et de passifs financiers particulier en tant qu'actif financier ou passif financier à la juste valeur par le compte de résultat, ou en tant qu'actif financier disponible à la vente ou détenu jusqu'à l'échéance, selon IAS 39 ;
- Désignation d'un instrument dérivé comme en tant qu'instrument de couverture selon IAS 39 ;
- Appréciation pour déterminer si un instrument dérivé incorporé doit être séparé de son contrat hôte selon IAS 39.

La norme IFRS 3 prévoit toutefois deux exceptions à ce principe : les contrats de location et les contrats d'assurance doivent être classés sur la base des termes contractuels et d'autres facteurs au commencement du contrat (ou bien, si les termes du contrat ont été modifiés d'une manière susceptible de modifier son classement, à la date de cette modification, qui pourrait être la date d'acquisition).

C. PRINCIPE D'ÉVALUATION

L'acquéreur doit évaluer les actifs identifiables acquis et les passifs repris à leur juste valeur à la date d'acquisition.

Il est précisé des exceptions à ces principes généraux (tableau issu du dossier « Les nouveautés IFRS à appliquer en 2010 », RF comptable 374, juillet-août 2010 – Benoît Lebrun, associé KPMG).

Exceptions	Raisons de l'exception
Les passifs éventuels correspondant à des obligations actuelles	Les passifs éventuels sont comptabilisés à la date d'acquisition alors qu'ils ne remplissent pas la condition de probabilité de sortie d'avantages économiques prévue par le cadre conceptuel. Mais il n'existe pas de contradiction entre le fait qu'il peut exister une juste valeur pour le passif éventuel et la faible probabilité d'une sortie d'avantages.
Les impôts différés	L'acquéreur comptabilise les impôts différés à la date d'acquisition notamment ceux résultants des ajustements de valeur des actifs et des passifs de la cible. Comme les impôts différés sont évalués selon la norme IAS 12 et que celle-ci interdit l'actualisation, le principe de juste valeur n'est pas respecté.
Les avantages au personnel	Les dispositions de la norme IAS 19 sont appliquées pour comptabiliser et évaluer les actifs et dettes liés à des avantages au personnel. Les méthodes d'évaluation prévues par cette norme n'ont pas pour objet la détermination de la juste valeur. (Exemple : utilisation d'un taux d'actualisation ne prenant pas en compte le risque de crédit de la cible.)
Avantages au personnel sous forme d'actions	Lorsque l'acquéreur substitue ses propres rémunérations en actions à celles que la cible avait allouées à son personnel, la dette ou les instruments de capitaux propres correspondant à cette substitution sont évalués selon la méthode prévue par la norme IFRS 2 (évaluation basée sur le marché) qui pourrait ne pas être la juste valeur.
Actifs détenus en vue de la vente	L'acquéreur évalue les actifs de la cible, ou les groupes d'actifs, qui sont des actifs à céder suivant la norme IFRS 5, à leur juste valeur sous déduction des coûts à engager pour leur cession. Ce mode d'évaluation ne correspond pas à leur juste valeur.

IV. COMPTABILISER ET ÉVALUER LE GOODWILL OU LE PROFIT RÉSULTANT D'UNE ACQUISITION À DES CONDITIONS AVANTAGEUSES

L'acquéreur doit comptabiliser le goodwill à la date d'acquisition, évalué comme étant l'excédent de (a) par rapport à (b) ci-après :

- a) le total de :
 - la contrepartie transférée, évaluée selon la présente norme, qui impose généralement le recours à la juste valeur à la date d'acquisition,
 - le montant d'une participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise évaluée selon la présente norme,
 - et dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise ;
- b) le solde net des montants, à la date d'acquisition, des actifs identifiables acquis et des passifs repris, évaluées selon la présente norme.

A. MODALITÉS D'ÉVALUATION DU GOODWILL

Les entreprises ont le choix, à chaque acquisition, entre deux méthodes d'évaluation du goodwill (paragraphe 19) :

- **le goodwill partiel** : égal à la différence entre le prix payé (sauf prise de contrôle par achats successifs) et la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs nets identifiables acquis. Ce goodwill n'inclut pas le goodwill revenant aux intérêts minoritaires. Cette méthode est celle qui existait avant la révision d'IFRS 3.
- **le goodwill complet** : comprend le goodwill relatif aux intérêts majoritaires et minoritaires, la part afférente aux minoritaires ayant pour contrepartie une augmentation des capitaux propres. Cette méthode a été introduite par la norme IFRS 3 révisée.

EXEMPLE APPLICATIF 54

Exemple issu du dossier « les nouveautés IFRS à appliquer en 2010 », RF comptable 374, juillet-août 2010 – Benoît Lebrun, associé KPMG.

Une entité acquiert le contrôle d'une société cotée en achetant 60 % de son capital en bourse. Les liquidités décaissées s'élèvent à 60 et la juste valeur des intérêts minoritaires (valeur boursière) s'élève à 40.

Après évaluation à la juste valeur des actifs et passifs identifiables de la cible, l'actif net réestimé de celle-ci ressort à 75.

Le goodwill se détermine comme suit selon les deux méthodes proposées par IFRS 3 révisée :

	Méthode du goodwill complet	Méthode du goodwill partiel
Liquidités décaissées	60	60
Intérêts minoritaires :		
Juste valeur	40	N/A
Part dans la juste valeur de l'actif net identifiable acquis ($75 \times 40 \%$)	N/A	30
Total	100	90
Juste valeur de l'actif net identifiable acquis	(75)	(75)
Goodwill	25	15

La norme IFRS 3 révisée apporte les précisions sur les modalités de détermination de la juste valeur des intérêts minoritaires dans le cadre de la méthode du goodwill complet :

- Si les actions de l'entité sont cotées sur un marché actif, les actions détenues par les minoritaires sont évaluées sur la base du cours à la date d'acquisition ;
- À défaut de marché actif, l'acquéreur utilisera des techniques de valorisation.

Il convient de noter que la valeur de l'action pour le majoritaire peut être différente de celle de l'action pour l'actionnaire minoritaire :

- l'acquéreur d'une participation majoritaire peut accepter de payer une prime de contrôle ;
- par rapport à une valorisation globale de la cible, la valeur de l'action détenue par un minoritaire peut faire l'objet d'une décote.

B. CONSÉQUENCES DU CHOIX DE LA MÉTHODE D'ÉVALUATION DU GOODWILL

L'option pour la méthode de détermination du goodwill (complet ou partiel) a les conséquences suivantes :

- montant différent du goodwill et des intérêts minoritaires : la comptabilisation d'un goodwill complet améliore les fonds propres à la date d'acquisition ;
- la dépréciation du goodwill complet est supérieure à celle du goodwill partiel en cas de perte ultérieure de valeur : elle induit une diminution plus importante du résultat opérationnel ;
- lors de l'acquisition ultérieure d'intérêts minoritaires, la comptabilisation du prix en déduction des capitaux propres a des effets différents (voir **norme IAS 27**).

C. COMPTABILISATION DU GOODWILL

Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises représente un paiement effectué par l'acquéreur en prévision d'avantages économiques futurs générés par des actifs qui ne peuvent être identifiés individuellement et comptabilisés séparément.

Comptabilisation initiale

Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises est comptabilisé en tant qu'**actif**.

Suivi du goodwill dans le temps

Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises **ne doit pas être amorti**.

L'acquéreur doit effectuer **un test de dépréciation une fois par an**, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'il se peut qu'il se soit déprécié, selon **IAS 36** « Dépréciation d'actifs ». Souvent, la valeur recouvrable du goodwill ne peut pas être déterminée. Pour réaliser le test de dépréciation, il faut donc l'affecter à des UGT. Si l'UGT doit être dépréciée, la dépréciation est imputée en priorité sur le goodwill puis sur les autres actifs.

L'acquéreur doit évaluer le goodwill à son coût, diminué du cumul des pertes de valeurs.

EXEMPLE APPLICATIF 55

Goodwill et UGT

Extrait du rapport annuel de Vilmorin 2011-2012

4^e acteur mondial, Vilmorin crée des semences potagères et de grandes cultures à haute valeur ajoutée contribuant à mieux satisfaire les besoins alimentaires. Guidée par une vision responsable de son développement, Vilmorin s'appuie sur sa capacité d'innovation et une croissance soutenue à l'international pour renforcer durablement ses positions concurrentielles sur des marchés internationaux en progression régulière.

Principes d'évaluation et de dépréciation des goodwill

1. Évaluation des goodwill

Conformément à la norme IFRS 3, l'évaluation de la juste valeur des actifs et des passifs identifiables acquis lors de regroupements d'entreprises peut être modifiée pendant un délai de douze mois suivant la date d'acquisition. Par conséquent, les goodwill comptabilisés à la suite des acquisitions de l'exercice 2012 présentent un caractère provisoire, et sont susceptibles d'être ajustés en 2013.

2. Test de dépréciation des goodwill

Vilmorin a procédé à des tests de dépréciation de ses goodwill au 30 juin 2012 pour toutes les Unités Génératrices de Trésorerie (UGT) auxquelles des goodwill sont affectés, à l'exception des goodwill résultant des acquisitions effectuées en 2012 pour lesquelles l'exercice d'affectation du coût d'acquisition n'est pas achevé au 30 juin 2012 et le montant du goodwill n'est donc pas déterminé de façon définitive à cette date. Ces tests consistent à comparer la valeur comptable nette des actifs des UGT à leur valeur recouvrable, cette dernière étant évaluée suivant la méthode des flux de trésorerie prévisionnels actualisés (valeur d'utilité).

Pour ce qui concerne l'activité Semences potagères, les UGT retenues sont constituées par les entités juridiques car elles exercent leurs activités de façon autonome.

Pour ce qui concerne l'activité Produits de jardin, les UGT retenues sont constituées d'une part par la société Vilmorin Jardin et ses filiales, et d'autre part par la société Suttons.

Pour ce qui concerne les activités Semences de grandes cultures, il est précisé que les UGT sont constituées par des activités européennes d'une part et de l'Amérique du Nord d'autre part.

Les hypothèses suivantes ont été utilisées pour calculer la valeur actualisée des flux de trésorerie prévisionnels des UGT :

- nombre d'années de données prévisionnelles : 5 ans ;
- taux de croissance : 2 % ;
- taux d'actualisation après impôt : des taux différents ont été retenus pour chaque UGT, ils varient de 4,7 % à 15,1 % selon les zones.

Ces tests n'ont pas donné lieu à la constatation d'une dépréciation.

Pour une UGT, la valeur recouvrable ressort comme inférieure à la valeur des actifs. Cependant, en intégrant les acquisitions de l'exercice, qui complètent et finalisent le dispositif stratégique de cette UGT, la valeur recouvrable est alors nettement supérieure à celle des actifs de l'UGT.

De plus, pour les autres UGT, les analyses de sensibilité effectuées montrent que l'utilisation de taux d'actualisation supérieurs d'un point ou de taux de croissance de l'année normative inférieurs d'un point à ceux indiqués ci-dessus n'aurait pas abouti à la constatation d'une dépréciation, la valeur recouvrable des UGT restant dans tous les cas supérieure à la valeur comptable nette de leurs actifs, à l'exception d'une UGT plus sensible à la variation des hypothèses. Néanmoins, pour cette dernière, les synergies en cours devraient la rendre moins sensible aux variations au cours des exercices à venir.

D. CAS D'UNE ACQUISITION À DES CONDITIONS AVANTAGEUSES

La norme IFRS 3 révisée envisage qu'une acquisition puisse être effectuée à un prix inférieur à la juste valeur.

EXEMPLE

Un vendeur est contraint de vendre dans le cadre d'une liquidation forcée de ses actifs ou suite à la perte d'un dirigeant clé.

Une acquisition à des conditions avantageuses correspond à un regroupement d'entreprises pour lequel le montant (b) excède le montant (a) définis ci-après :

a) le total de :

- la contrepartie transférée, évaluée selon la présente Norme, qui impose généralement le recours à la juste valeur à la date d'acquisition,
- le montant à une participation ne donnant pas le contrôle dans l'entreprise acquise évaluée selon la norme IFRS 3,
- et dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, la juste valeur à la date d'acquisition de la participation précédemment détenue par l'acquéreur dans l'entreprise acquise ;

b) Le solde net des montants, à la date d'acquisition, des actifs identifiables acquis et des passifs repris, évalués selon la norme IFRS 3.

L'acquéreur doit comptabiliser le profit correspondant en résultat à la date d'acquisition. Avant de comptabiliser cet excédent, l'acquéreur doit réexaminer s'il a correctement identifié tous les actifs acquis et tous les passifs repris ; il doit également comptabiliser tous les actifs ou passifs additionnels identifiés lors de ce réexamen. Il s'agit ainsi d'éviter que l'acquéreur ne constate un profit qui résulterait d'erreurs dans la valorisation des actifs et des passifs de la cible.

EXEMPLE APPLICATIF 56

Exemple issu du dossier « les nouveautés IFRS à appliquer en 2010 », RF comptable 374, juillet-août 2010

Une cible a une juste valeur de 100. La juste valeur de l'actif net identifiable s'élève à 80. Le prix payé pour acquérir 100 % de la cible est de 65.

L'acquéreur comptabilise un profit de 15, soit $80 - 65$. La différence entre la juste valeur de la cible de 100 et la juste valeur de l'actif net identifiable n'est pas comptabilisée en tant que goodwill.

EXEMPLE APPLICATIF 57

Exemple issu du dossier « les nouveautés IFRS à appliquer en 2010 », RF comptable 374, juillet-août 2010

Une cible a une juste valeur de 100 ; la juste valeur de son actif net identifiable est de 80. Le prix payé pour acquérir 60 % est de 35. La juste valeur des intérêts minoritaires est de 38.

L'acquéreur comptabilise un profit de 7 qui se détermine comme suit :

Prix payé pour 60 %	35
Juste valeur des intérêts minoritaires	38
	<hr/>
	73
Juste valeur de l'actif net identifiable	80
Profit	<hr/>
	7

V. INDICATIONS ADDITIONNELLES POUR L'APPLICATION DE LA MÉTHODE DE L'ACQUISITION À CERTAINS TYPES DE REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

A. UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES RÉALISÉ PAR ÉTAPES

Il arrive qu'un acquéreur obtienne le contrôle d'une entreprise dans laquelle il détenait une participation immédiatement avant la date d'acquisition.

Par exemple, le 31 décembre 2011, l'entité A détient une participation ne donnant pas le contrôle de 35 pour cent dans l'entité B. À cette date, l'entité A acquiert une participation additionnelle de 40 % dans l'entité B, qui lui donne le contrôle de l'entité B. La présente norme fait référence à une telle transaction comme à un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, parfois également appelée « acquisition par étapes ».

Dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes l'acquéreur doit réévaluer la participation qu'il détenait précédemment dans l'entreprise acquise à la juste valeur à la date d'acquisition et comptabiliser l'éventuel profit ou perte en résultat. Il se peut que lors de périodes comptables antérieures, l'acquéreur ait comptabilisé les changements de valeur de sa participation dans l'entreprise acquise en autres éléments du résultat global (par exemple parce que l'investissement était classé comme étant disponible à la vente). Dans ce cas, le montant qui était comptabilisé en autres éléments du résultat global doit être comptabilisé sur la même base que si l'acquéreur avait directement sorti sa participation antérieure.

B. UN REGROUPEMENT D'ENTREPRISES RÉALISÉ SANS TRANSFERT DE CONTREPARTIE

Parfois, un acquéreur obtient le contrôle d'une entreprise acquise sans transfert de contrepartie. La méthode de comptabilisation d'un regroupement d'entreprises dites « méthode de l'acquisition » s'applique à ces regroupements. C'est notamment le cas lorsque :

- L'entreprise acquise rachète un nombre suffisant de ses actions propres pour permettre à un investisseur existant (l'acquéreur) d'obtenir le contrôle.
- Les droits de veto d'une minorité expirent alors qu'ils bloquaient auparavant la prise de contrôle par l'acquéreur d'une entreprise acquise dans laquelle l'acquéreur détenait les droits de vote majoritaires.
- L'acquéreur et l'entreprise acquise décident de regrouper leurs entreprises exclusivement par contrat. L'acquéreur ne transfère aucune contrepartie en échange du contrôle d'une entreprise acquise et ne détient aucune participation dans l'entreprise acquise, ni à la date d'acquisition ni auparavant. Parmi les exemples de regroupements d'entreprises réalisés exclusivement par contrat figure le regroupement de deux entreprises par le biais d'un accord de juxtaposition, ou encore la constitution d'une entreprise à double cotation.

Dans un regroupement d'entreprises réalisé exclusivement par contrat, l'acquéreur doit attribuer aux détenteurs de l'entreprise acquise le montant de l'actif net de l'entreprise acquise, comptabilisé selon la présente norme. En d'autres termes, les parts de capitaux propres dans l'entreprise acquise détenues par des parties autres que l'acquéreur constitue une participation ne donnant pas le contrôle dans les états financiers postérieurs au regroupement de l'acquéreur, même si le résultat est que l'ensemble des participations de l'entreprise acquise soit attribué à la participation ne donnant pas le contrôle.

VI. PÉRIODE D'ÉVALUATION

Si la comptabilisation initiale d'un regroupement d'entreprises est inachevée à la fin de la période de *reporting* au cours de laquelle le regroupement d'entreprises survient, l'acquéreur doit mentionner dans ses états financiers provisoires des montants relatifs aux éléments pour lesquels la comptabilisation est inachevée. Pendant la période d'évaluation, l'acquéreur doit ajuster, de manière rétrospective, les montants provisoires comptabilisés à la date d'acquisition afin de refléter les informations nouvelles obtenues à propos des faits et des circonstances qui prévalaient à la date d'acquisition et qui, si elles avaient été connues, auraient affecté l'évaluation des montants comptabilisés à cette date. Pendant la période d'évaluation, l'acquéreur doit également comptabiliser des actifs ou des passifs additionnels si des informations nouvelles sont obtenues à propos des faits et des circonstances qui prévalaient à la date d'acquisition et qui, si elles avaient été connues, auraient abouti à la comptabilisation de ces actifs et passifs à cette date. La période d'évaluation prend fin dès que l'acquéreur reçoit l'information qu'il recherchait à propos des faits et des circonstances qui prévalaient la date d'acquisition ou dès qu'il apprend qu'il est impossible d'obtenir des informations supplémentaires. Cependant, la période d'évaluation ne doit pas excéder un an à compter de la date d'acquisition.

VII. DÉTERMINER CE QUI FAIT PARTIE D'UNE TRANSACTION DE REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

L'acquéreur et l'entreprise acquise peuvent entretenir, avant que les négociations relatives au regroupement d'entreprises ne commencent, des relations préexistantes ou un autre accord ou elles peuvent avoir conclu pendant les négociations un accord distinct du regroupement d'entreprises. Quel que soit le cas, l'acquéreur doit identifier tout montant qui ne fait pas partie de ce que l'acquéreur et l'entreprise acquise (ou ses détenteurs antérieurs) ont échangé lors du regroupement d'entreprises, à savoir les montants qui ne font pas partie de l'échange portant sur l'entreprise acquise. En application de la méthode de l'acquisition, l'acquéreur doit comptabiliser

seulement la contrepartie transférée en échange de l'entreprise acquise et les actifs acquis et les passifs repris en échange de l'entreprise acquise. Les transactions séparées doivent être comptabilisées selon les IFRS concernées.

SECTION 6. ÉVALUATION ET COMPTABILISATION ULTÉRIEURES

En général, un acquéreur doit procéder à l'évaluation et à la comptabilisation ultérieure des actifs acquis, des passifs repris ou encourus et des instruments de capitaux propres émis à l'occasion d'un regroupement d'entreprises selon les autres IFRS applicables pour ces éléments, en fonction de leur nature. Cependant, la présente norme fournit des indications sur l'évaluation et la comptabilisation ultérieure des actifs acquis, des passifs repris ou encourus et des instruments de capitaux propres émis lors d'un regroupement d'entreprises suivants :

- droits recouvrés ;
- passifs éventuels comptabilisés à la date d'acquisition ;
- actifs compensatoires ;
- et contrepartie éventuelle.

SECTION 7. INFORMATIONS À FOURNIR

L'acquéreur doit notamment fournir les informations qui permettent aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer la nature et l'effet financiers d'un regroupement d'entreprises qui survient :

- pendant la période de *reporting* courante ;
- ou après la fin de la période de *reporting* mais avant que la publication des états financiers ne soit autorisée.

L'acquéreur doit fournir des informations permettant aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer les effets financiers des ajustements comptabilisés pendant la période courante correspondant à des regroupements d'entreprises qui sont survenus pendant la période courante ou au cours de périodes

Synthèse

Détermination du Goodwill	<ul style="list-style-type: none"> • Méthode du « goodwill partiel » : goodwill = prix d'acquisition des titres – quote-part détenue dans les capitaux propres évalués à la juste valeur. • Méthode du « goodwill complet » : prix estimé pour acquérir 100 % des titres – capitaux propres évalués à la juste valeur.
Comptabilisation	<ul style="list-style-type: none"> • Goodwill positif : actif incorporel non amortissable. • Goodwill négatif : produit de l'année d'acquisition.
Test de dépréciation	<ul style="list-style-type: none"> • Dépréciation • Dépréciation de l'UGT affectée en priorité sur le goodwill. • Une dépréciation de goodwill ne peut jamais être reprise.

COMPARAISON AVEC LES NORMES FRANÇAISES

Les principales divergences entre les règles françaises et les normes internationales concernent :

- **La définition des regroupements d'entreprises**
- **Les modalités de mise en œuvre de la méthode de l'acquisition**

Méthode de comptabilisation des regroupements d'entreprises : En IFRS, tous les regroupements d'entreprises doivent être comptabilisés selon la méthode de l'acquisition (juste valeur). Passifs éventuels : En IFRS, contrairement aux principes français, nécessité de comptabiliser les passifs éventuels de l'entreprise acquise séparément du goodwill, à leur juste valeur, dès lors que celle-ci peut être évaluée de manière fiable à la date d'acquisition.

- **Le goodwill**

En IFRS, deux méthodes de calcul sont possibles : les intérêts minoritaires sont évalués pour la quote-part de l'actif net identifiable de la cible (méthode du goodwill partiel) ou à la juste valeur à la date de la prise du contrôle (méthode du goodwill complet). En règles françaises, seule la méthode du goodwill partiel est autorisée.

Amortissement du goodwill : Le goodwill ne fait pas l'objet d'un amortissement en normes IFRS, contrairement aux principes français. Il est uniquement soumis à des tests de dépréciation.

Présentation du goodwill négatif (cas d'une acquisition à des conditions avantageuses selon IFRS 3)

En IFRS, l'excédent ne figure pas au bilan (car comptabilisé en résultat) alors que le goodwill négatif est inscrit au passif en principes français.

- **Regroupement d'entreprises réalisé par étapes**

En IFRS, si un regroupement d'entreprises est réalisé par étapes, l'acquéreur doit réévaluer la participation qu'il détenait précédemment dans l'entreprise à sa juste valeur à la date d'acquisition, et comptabiliser d'éventuel profit ou perte en résultat. En règles françaises, le coût d'acquisition à la date de prise de contrôle est égal à la somme des coûts d'acquisition historiques.

- **Période d'évaluation**

En IFRS, la période d'évaluation ne doit pas excéder un an à compter de la date d'acquisition.

TITRE 3. INFORMATIONS AUX INVESTISSEURS ET ANALYSE FINANCIÈRE

Chapitre 1. Information sectorielle (IFRS 8) Chapitre 2. Résultat par action et résultat dilué par action (IAS 33) Chapitre 3. Diagnostic financier des sociétés et des groupes en PCG et en IAS/IFRS	Objectifs : Bien connaître et savoir mettre en place la norme de l'information sectorielle Savoir faire un diagnostic financier des sociétés et des groupes
---	--

En IAS/IFRS, les normes traduisent une vision économique et financière. La comptabilité est faite pour les investisseurs principalement. Pour les investisseurs, il est nécessaire d'avoir des informations sur la gestion en interne (l'information sectorielle), de connaître le rapport résultat/action (résultat par action et résultat dilué par action), de pouvoir faire un diagnostic financier (analyse du bilan, du compte de résultat, de l'état du résultat global, de l'état des variations de capitaux propres).

CHAPITRE 1. INFORMATION SECTORIELLE (IFRS 8)

RÉSUMÉ

L'information sectorielle fournit des données chiffrées par secteur d'activité et/ou par zone géographique. Elle constitue une information importante pour les investisseurs, surtout lorsque le groupe exerce des activités assez différentes. L'information sectorielle permet aux utilisateurs de l'information financière de mieux appréhender la performance de l'entreprise, ses risques et ses opportunités.

Elle peut cependant présenter certains inconvénients pour le groupe, telle la publication d'une information stratégique utilisable par les concurrents ou les clients, pour négocier des baisses de prix par exemple. Les secteurs opérationnels doivent correspondre au *reporting* interne. L'information sectorielle publiée doit en effet correspondre à celle utilisée en interne pour la prise de décision. IFRS 8 précise que les secteurs doivent être identifiés sur la base de rapports internes que le principal directeur opérationnel de l'entité examine.

Une entité doit présenter séparément les informations relatives à un secteur opérationnel qui atteint l'un des seuils quantitatifs suivants :

- Les produits des activités ordinaires présentés, comprenant à la fois les ventes à des clients externes et les ventes ou les transferts intersectoriels, représentent au moins 10 % du produit des activités ordinaires cumulé, interne et externe, de tous les secteurs opérationnels.
- La valeur absolue de son résultat présenté représente 10 % au moins de la plus grande des valeurs suivantes, en valeur absolue :
 - le bénéfice cumulé publié de tous les secteurs opérationnels n'ayant pas publié de perte ;
 - ou la perte cumulée publiée de tous les secteurs opérationnels ayant publié une perte.
- Ses actifs représentent 10 % au moins des actifs cumulés de tous les secteurs opérationnels.

Les principales informations sont :

- des informations générales : identifications des secteurs ;
- des informations sur le résultat, les actifs et les passifs ;
- des rapprochements avec les montants de l'entité pris dans son ensemble ;
- des informations concernant l'ensemble de l'entité : clients importants.

SECTION 1. PRINCIPES, DÉFINITIONS ET RÈGLES

I. PRINCIPE

Une entité doit fournir des informations qui permettent aux utilisateurs de ses états financiers d'évaluer la nature et les effets financiers des activités auxquelles elle se livre et des environnements économiques dans lesquels elle opère.

II. DÉFINITION D'UN SECTEUR OPÉRATIONNEL

Un secteur opérationnel est une composante d'une entité :

- qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d'acquérir des produits des activités ordinaires et d'encourir des charges (y compris des produits des activités ordinaires et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la même entité) ;
- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et d'évaluer sa performance ;
- et pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

L'expression « **principal décideur opérationnel** » identifie une fonction, pas nécessairement un dirigeant ayant un titre particulier. Cette fonction consiste à affecter des ressources aux secteurs opérationnels d'une entité et à en évaluer la performance. Le principal décideur opérationnel d'une entité est souvent son président-directeur général ou son directeur général, mais il peut par exemple s'agir d'un groupe de directeurs généraux ou autres.

III. IDENTIFICATION DES SECTEURS À PRÉSENTER

A. SEUILS QUANTITATIFS

Une entité doit présenter séparément les informations relatives à un secteur opérationnel qui atteint l'un des seuils quantitatifs suivants :

- Les produits des activités ordinaires présentés, comprenant à la fois les ventes à des clients externes et les ventes ou les transferts intersectoriels, représentent au moins 10 % du produit des activités ordinaires cumulé, interne et externe, de tous les secteurs opérationnels.

- La valeur absolue de son résultat présenté représente 10 % au moins de la plus grande des valeurs suivantes, en valeur absolue :
 - le bénéfice cumulé publié de tous les secteurs opérationnels n'ayant pas publié de perte ;
 - ou la perte cumulée publiée de tous les secteurs opérationnels ayant publié une perte.
- Ses actifs représentent 10 % au moins des actifs cumulés de tous les secteurs opérationnels.

Les secteurs opérationnels n'atteignant aucun des seuils quantitatifs peuvent être considérés comme étant à présenter, et peuvent être présentés séparément, si la direction estime que les informations relatives à ces secteurs seraient utiles aux utilisateurs des états financiers.

B. CRITÈRES DE REGROUPEMENT

- la nature des produits et services ;
- la nature des procédés de fabrication ;
- le type ou la catégorie de clients auxquels sont destinés leurs produits et services ;
- les méthodes utilisées pour distribuer leurs produits ou fournir leurs services ;
- et, s'il y a lieu, la nature de l'environnement réglementaire, par exemple, la banque, l'assurance ou les services publics.

IV. INFORMATIONS À FOURNIR

Ce sont des informations générales.

A. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Une entité doit fournir les informations générales suivantes :

- les facteurs utilisés pour identifier les secteurs à présenter de l'entité, y compris la base d'organisation (par exemple, si la direction a choisi d'organiser l'entité en fonction des différences de produits et services, des zones géographiques, des environnements réglementaires ou d'une combinaison de facteurs, et si des secteurs opérationnels ont été regroupés) ;
- et les types de produits et de services dont proviennent les produits des activités ordinaires de chaque secteur à présenter.

B. INFORMATIONS RELATIVES AU RÉSULTAT, AUX ACTIFS ET AUX PASSIFS

Une entité doit présenter un indicateur du résultat et du total des actifs pour chaque secteur à présenter. Une entité doit présenter un indicateur des passifs de chaque secteur à présenter si ce montant est régulièrement fourni au principal décideur opérationnel. Une entité doit également fournir les informations suivantes relatives à chaque secteur à présenter si les montants spécifiés sont inclus dans l'indicateur du résultat sectoriel examiné par le principal décideur opérationnel, ou si, par ailleurs, ils sont fournis régulièrement au principal décideur opérationnel, même s'ils ne sont pas inclus dans cet indicateur du résultat sectoriel :

- les produits des activités ordinaires provenant de clients externes ;
- les produits des activités ordinaires provenant de transactions avec d'autres secteurs opérationnels de la même entité ;
- les produits d'intérêts ;
- les charges d'intérêts ;
- les amortissements d'actifs corporels et incorporels ;
- les éléments significatifs de produits et de charges présentés conformément à l'IAS 1 ;
- la quote-part de l'entité dans le résultat des entités associées et des coentreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence ;
- la charge ou le produit d'impôt sur le résultat ;
- et les éléments significatifs sans contrepartie en trésorerie, autres que les amortissements sur actifs corporels et incorporels.

C. INFORMATIONS À FOURNIR À L'ÉCHELLE DE L'ENTITÉ

1. Informations relatives aux produits et services

Une entité doit présenter les produits des activités ordinaires provenant de clients externes pour chaque produit et service, ou pour chaque groupe de produits et de services similaires, sauf si les informations nécessaires ne sont pas disponibles et que le coût de leur élaboration serait excessif, auquel cas elle doit le préciser. Les montants des produits présentés doivent être basés sur les informations financières utilisées pour produire les états financiers de l'entité.

2. Informations relatives aux zones géographiques

Une entité doit présenter les informations géographiques suivantes, sauf si les informations nécessaires ne sont pas disponibles et que le coût de leur élaboration est excessif :

- Les produits des activités ordinaires provenant de clients externes :
 - affectés au pays où est situé le siège social de l'entité ;
 - et affectés à tous les pays étrangers, au total, dont proviennent les produits des activités ordinaires de l'entité.

Si les produits des activités ordinaires provenant de clients externes affectés à un pays étranger individuel sont significatifs, ces produits des activités ordinaires doivent être présentés séparément. Une entité doit indiquer la base d'affectation des produits des activités ordinaires provenant de clients externes aux différents pays.

- Les actifs non courants, autres que les instruments financiers, les actifs d'impôt différés, les actifs relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi, et les droits afférents aux contrats d'assurance :
 - situés dans le pays où est situé le siège social de l'entité ;
 - et situés dans tous les pays étrangers, au total, dans lesquels l'entité détient des actifs.

Si les actifs dans un pays étranger individuel sont significatifs, ces actifs doivent être présentés séparément.

Les montants présentés doivent être basés sur les informations financières utilisées pour produire les états financiers de l'entité. Si les informations nécessaires ne sont pas disponibles et que le coût de leur élaboration est excessif, ce fait doit être indiqué. Une entité peut fournir, en plus des informations imposées par le présent paragraphe, des sous-totaux d'informations géographiques concernant des groupes de pays.

3. Informations relatives aux principaux clients

Une entité doit fournir des informations sur son degré de dépendance à l'égard de ses principaux clients. Si les produits des activités ordinaires provenant de transactions avec un client externe donné s'élèvent à 10 % au moins du produit des activités ordinaires d'une entité, l'entité doit indiquer ce fait, ainsi que le montant total des produits des activités ordinaires provenant de chaque client de ce type et l'identité du ou des secteurs présentant ces produits. L'entité n'a pas l'obligation de révéler l'identité d'un client important ni le montant des produits que chaque secteur présente pour ce client.

Aux fins de la présente norme, un groupe d'entités qui, à la connaissance de l'entité présentant les états financiers est sous un contrôle commun, sera considéré comme un seul client ; une autorité publique (nationale, régionale, provinciale, territoriale, locale ou étrangère) et les entités qui, à la connaissance de l'entité présentant les états financiers sont contrôlées par cette autorité publique, doivent être considérées comme un seul client.

V. RAPPROCHEMENTS

Une entité doit fournir des rapprochements entre chacun des éléments suivants :

- Le total des produits des activités ordinaires des secteurs à présenter et le produit des activités ordinaires de l'entité.

- Le total des indicateurs de résultat des secteurs à présenter et le résultat de l'entité avant charge d'impôt (produit d'impôt) et avant activités abandonnées. Cependant, si une entité affecte à des secteurs à présenter des éléments tels que des charges d'impôt (des produits d'impôt), elle peut rapprocher le total des indicateurs de résultat des secteurs et le résultat de l'entité après prise en compte de ces éléments.
- Le total des actifs des secteurs à présenter et les actifs de l'entité.
- Le total des passifs des secteurs à présenter et les passifs de l'entité, si les passifs sectoriels sont présentés conformément au paragraphe 23.
- Le total des montants de tous les autres éléments significatifs d'information fournis pour les secteurs à présenter et le montant correspondant pour l'entité.

Tous les éléments de rapprochement significatifs doivent être identifiés et décrits séparément. Ainsi, le montant de chaque ajustement significatif requis pour rapprocher le résultat d'un secteur à présenter et le résultat de l'entité résultant de méthodes comptables différentes doit être identifié et décrit séparément.

EXEMPLE APPLICATIF 58

Information sectorielle, extrait du rapport annuel de LVMH 2010

Informations par groupe d'activités – Premier semestre 2010

En millions d'euros	Vins et spiritueux	Mode et maroquinerie	Parfums et cosmétiques	Montres et joaillerie	Distribution sélective	Autres et Holdings	Éliminations et non affecté (1)	Total
Ventes hors groupe	1 299	3 502	1 311	437	2 410	140		9 099
Ventes entre groupes d'activités	3							
Total des ventes	1 302	14	130	6	9	11	(173)	
Résultat opérationnel courant	326	3 516	1 441	443	2 419	151	(173)	9 099
	(4)	1 179	181	49	176	(81)	(14)	1 816
Autres produits et charges opérationnels	38	(11)	(28)	(1)	(7)	(12)		(63)
Investissements d'exploitation (2)	46							
		148	48	24	75	62	(9)	386
Charges d'amortissement		144	51	14	91	20		36
Charges de dépréciation		10			3	5		18
Marques, enseignes, licences et écarts d'acquisition (3)	2 302	4 709	950	1 614	2 835	889		13 299
Stocks	3 700	822	278	405	916	137	(86)	6 172
Autres actifs opérationnels	2 261	1 911	610	300	1 435	2 633	4 608 (4)	13 758
Total actif	8 263	7 442	1 838	2 319	5 186	3 659	4 522	33 229
Capitaux propres							16 491	16 491
Passifs opérationnels	900	1 291	865	213	987	552	11 930 (5)	16 738
Total passif et capitaux propres	900	1 291	865	213	987	552	28 421	33 229

Informations par zone géographique

La répartition des ventes par zone géographique de destination est la suivante :

(en millions d'euros)	30 juin 2010	31 déc. 2009	30 juin 2009
France	1 247	2 478	1 122
Europe (hors France)	1 757	3 664	1 554
États-Unis	2 079	3 840	1 766
Japon	819	1 683	829
Asie (hors Japon)	2 335	3 850	1 858
Autres pays	862	1 538	682
Ventes	9 099	17 053	7 811

La répartition des investissements d'exploitation par zone géographique se présente ainsi :

(en millions d'euros)	30 juin 2010	31 décembre 2009	30 juin 2009
France	169	319	104
Europe (hors France)	82	130	58
États-Unis	47	106	52
Japon	7	18	5
Asie (hors Japon)	65	149	55
Autres pays	16	52	23
Investissements d'exploitation	386	774	297

Les investissements d'exploitation sont constitués des montants comptabilisés en immobilisations au cours de la période, non des décaissements effectués pendant cette période.

Il n'est pas présenté de répartition des actifs sectoriels par zone géographique dans la mesure où une part significative de ces actifs est constituée de marques et écarts d'acquisition, qui doivent être analysés sur la base du chiffre d'affaires que ceux-ci réalisent par région, et non en fonction de la région de leur détention juridique.

SECTION 2. L'UTILISATION DE L'INFORMATION SECTORIELLE

La publication de données sectorielles peut se révéler contraignante pour certaines entreprises, mais se révèle nécessaire pour les utilisateurs comme en attestent de nombreuses recherches menées à ce jour. Nous verrons, avec l'exemple de Danone, comment l'information sectorielle peut être utilisée pour affiner l'analyse de l'activité d'un groupe.

I. LES UTILISATEURS DE L'INFORMATION SECTORIELLE

Les utilisateurs de l'information financière, principalement constitués d'analystes financiers, attachent une grande importance à l'information sectorielle. Une étude menée en 1999⁵ auprès de 140 analystes financiers américains met en évidence l'importance de l'information sectorielle dans les décisions d'investissement. Selon les analystes interrogés, elle leur permet de mieux comprendre la performance passée de l'entreprise et de mieux appréhender la performance future.

L'information sectorielle doit permettre une meilleure prévision des résultats, une meilleure évaluation du risque, donc une meilleure anticipation de l'évolution du cours de l'action. Dès l'apparition des premières recommandations en matière de publication de données sectorielles, des chercheurs ont tenté de mesurer l'impact de ces données sur les prédictions effectuées par les analystes. Sans rentrer dans le détail des résultats de ces recherches, parfois contradictoires, il est possible d'en tirer comme conclusion générale que les données sectorielles permettent effectivement aux analystes financiers d'affiner leur prévision de résultat et de cours de Bourse.

II. LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE LA PUBLICATION DE DONNÉES SECTORIELLES POUR LES ENTREPRISES

Toute publication d'information financière présente des avantages et inconvénients pour l'entreprise.

L'entreprise peut choisir de divulguer des informations non requises par la réglementation en vigueur afin de dévoiler une image positive de l'entreprise. L'absence d'information est en effet souvent interprétée de façon négative par les marchés financiers (elle suppose de mauvaises nouvelles que l'entreprise souhaite cacher). La publication d'une information financière détaillée

5. M. Epstein et K. Palepu, « What Financial Analysts Want », *Strategic Finance*, avril 1999, p. 49-52.

doit permettre aux prêteurs et aux investisseurs une meilleure évaluation des prévisions et du risque. Mieux informés, ils acceptent une rémunération plus faible des capitaux qu'ils apportent à l'entreprise. Cette recherche de financements à un coût minimisé incite les dirigeants à publier une information financière détaillée, dont les données sectorielles.

Cependant, la divulgation de données sectorielles comporte un certain nombre d'inconvénients non négligeables. Elle génère des coûts directs de production de l'information sectorielle et d'audit, ces derniers pouvant être significatifs puisque la certification des données sectorielles est sans doute plus complexe que celle des données consolidées. Elle entraîne aussi des coûts indirects englobant les désavantages concurrentiels, mais aussi d'éventuels problèmes en provenance des clients, des fournisseurs et des salariés (par exemple, les clients peuvent utiliser l'information sectorielle pour déceler une forte marge bénéficiaire et en profiter pour négocier des baisses de prix). L'application de la norme IAS 14 se traduit pour les groupes français par la divulgation aux concurrents de données jusqu'alors non publiées, les règles françaises étant beaucoup moins contraignantes en matière d'information sectorielle. Certains groupes peuvent être tentés d'agréger certaines activités pour des raisons de confidentialité.

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

L'information sectorielle est obligatoire en France pour les entreprises publiant des comptes consolidés. Les principes de cette information sont généraux.

L'article 425 du règlement CRC 99-02 demande au titre de l'information sectorielle :

- des comptes synthétiques des entreprises consolidées dont les comptes sont structurés de manière très différente de l'ensemble des entreprises du périmètre ;
- la ventilation du chiffre d'affaires et des immobilisations ou des actifs employés par zone géographique et par secteur d'activité ;
- la ventilation du résultat d'exploitation par zone géographique et/ou par secteur d'activité selon le mode d'organisation choisi par le groupe.

CHAPITRE 2. RÉSULTAT PAR ACTION ET RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION

SECTION 1. RÉSULTAT PAR ACTION (IAS 33)

RÉSUMÉ

Le résultat par action permet aux actionnaires d'identifier les montants de richesse créée et potentiellement distribuable en fonction du nombre d'actions possédées. Il correspond à un ratio qui a pour rémunérateur le résultat net de la période appartenant aux actionnaires ordinaires. Le dénominateur représente la moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation durant la période (IAS 33). La norme impose par ailleurs de publier un résultat par action dilué, c'est-à-dire qui tient compte des instruments relatifs ou dilutifs (options de souscription, obligations convertibles) qui modifieraient le résultat par action s'ils étaient exercés. Cette définition paraît simple, mais la détermination réelle du résultat par action est complexe.

I. LA NOTION DE RÉSULTAT PAR ACTION

Un chiffre clé pour l'appréciation de la performance d'une entreprise en général ou l'évaluation de ses actions en particulier est le résultat par action (*Earnings Per Share* : EPS). Il est largement utilisé par les analystes financiers pour estimer si une action est comparativement chère ou bon marché. Cette estimation est souvent faite à partir du PER (*Price Earnings Ratio*) qui mesure la relation entre le cours boursier de l'action et son résultat par action ; le PER indique combien de

fois il faut payer le résultat par action pour acheter une action. Ainsi, un PER de 10 signifie qu'il faut payer 10 fois le résultat (annuel par action) pour une certaine action. Ensuite, ce PER est comparé, par exemple, à d'autres PER d'entreprises du même secteur.

C'est l'IAS 33 § 66 qui prescrit qu'une entreprise doit présenter le résultat de base par action et le résultat dilué par action pour les activités poursuivies au compte de résultat ou dans son état des profits et pertes. Ces informations sont à fournir pour chaque catégorie d'actions ordinaires qui donne des droits différents dans la répartition du bénéfice net de l'exercice. Si l'entreprise a abandonné des activités, il convient de publier dans l'état des profits et pertes ou en annexe le résultat de base et le résultat dilué par action de ces activités abandonnées. Toutefois, le champ d'application de cette norme est limité aux entreprises dont les actions ordinaires ou les actions ordinaires potentielles sont cotées ou en voie de cotation en Bourse (IAS 33 § 2). Le règlement CRC 99-02 impose, en revanche, à tous les groupes, qu'ils soient cotés ou non, la publication du résultat par action (de base et dilué). L'IAS 33 n'exclut pas les sociétés non cotées et stipule qu'elles doivent respecter ses dispositions si elles publient volontairement le résultat par action (§ 3). La réglementation française ne prévoit pas de publication du résultat par action dans les comptes sociaux ; l'IAS 33 ne se limite pas aux comptes consolidés, mais précise qu'en cas de présentation commune des comptes individuels d'une société mère et des comptes consolidés, le résultat par action doit être calculé avec les données consolidées (§ 4).

Il convient de souligner que le résultat par action, lorsqu'il est basé sur les chiffres consolidés, est un indicateur théorique et fictif qui n'indique nullement un bénéfice distribuable par action ou le montant d'un droit réel des actionnaires. Pour rappel, les droits au bénéfice des « actionnaires du groupe », c'est-à-dire les actionnaires de la société mère, portent exclusivement sur les comptes individuels de la société mère. Pour cette raison, il n'existe pas d'affectation de résultat au sens juridique du terme au niveau consolidé. Malgré cela, on peut parfois observer une affectation partielle (et fictive) de résultat dans les comptes consolidés qui consiste à doter les réserves consolidées de manière à ce que le « bénéfice distribuable consolidé » corresponde au bénéfice distribuable de la société mère. Par ailleurs, le résultat (consolidé) par action est également fictif parce qu'on divise le résultat consolidé par le nombre d'actions émis par la société mère. Le numérateur est donc basé sur des données consolidées et le dénominateur sur des données individuelles.

Le règlement CRC 99-02 ne fournit aucune précision sur les modalités de calcul du résultat par action. L'obligation de sa publication provient simplement du fait qu'il y a une ligne particulière prévue dans le compte de résultat. Le § 421 c du règlement CRC 99-02 demande des informations en annexe sur les modalités de calcul. Ces dispositions laissent une grande liberté aux groupes français qui peuvent choisir entre plusieurs textes : l'avis n° 27 de l'OEC de 1993, l'IAS 33 ou la norme américaine FAS 128 (*Financial Accounting Standard*).

II. LES MODALITÉS DE CALCUL DU RÉSULTAT PAR ACTION

« Le résultat de base par action doit être calculé en divisant le résultat net de l'exercice attribuable aux actionnaires ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice. »

IAS 33 § 10.

A. LE RÉSULTAT

Le numérateur est le résultat net de l'exercice. Il s'agit du résultat net – part du groupe qui ne contient pas la part des intérêts minoritaires dans le résultat. Puisqu'il convient de prendre le résultat « attribuable aux actionnaires ordinaires » comme numérateur, il faut corriger le résultat d'éléments qui ne sont pas attribuables aux actions ordinaires (dénominateur). En premier lieu, les dividendes préférentiels dus aux actions préférentielles sont à éliminer, sauf au cas où ces dividendes reviennent à des actions préférentielles à dividende cumulatif au titre d'exercices antérieurs. D'autres corrections du résultat, par exemple pour les impôts ou des éléments à caractère

extraordinaire, ne sont pas prévues. Il faut souligner que l'IAS 33 consacre plus de place au calcul du nombre d'actions (dénominateur) qu'au calcul du résultat. Néanmoins, l'IAS 33 n'exclut pas de présenter à côté de « son » résultat par action un autre ratio du même genre en utilisant une composante de l'état des profits et pertes autre que le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires. On peut même utiliser une composante qui n'est pas présentée comme un poste distinct (IAS 33 § 73). Dans ce dernier cas, il faut présenter un rapprochement de la composante utilisée avec un poste contenu dans l'état des profits et pertes (§ 73). En général, l'IAS 33 § 70 demande que les entreprises publient les montants utilisés aux numérateurs dans le calcul du résultat de base par action et un rapprochement de ces montants avec le résultat net de l'exercice.

B. LE NOMBRE D'ACTIONS

L'IAS 33 consacre une place importante au calcul du nombre d'actions à retenir. Pour établir le résultat de base par action, le dénominateur est le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice (§ 19). Ainsi, des variations du capital au cours de l'exercice sont prises en compte. L'IAS 33 ne traite pas des cas particuliers comme, par exemple, des actions propres rachetées à des fins de transaction ou des actions propres détenues à court terme dans le cadre d'une participation des salariés. Si la durée de détention reste très courte, par exemple quelques jours pour les actions propres de transaction ou quelques semaines pour les actions propres destinées aux salariés, et étant donné que le nombre d'actions en question n'est généralement pas très élevé, il nous semble possible de ne pas en tenir compte dans le calcul du moyen pondéré (principe de l'importance relative ; Cadre conceptuel § 29). Du point de vue de l'entreprise, il serait plus avantageux de déduire toutes les actions propres, même celles détenues dans les cas évoqués ci-dessus. De cette façon, l'entreprise baisse (un peu) le nombre moyen d'actions en circulation, ce qu'augmente son résultat par action.

La pondération se fait en fonction du temps qu'un certain nombre d'actions était en circulation. L'IAS 33 § 20 demande une pondération basée sur le nombre de jours de circulation mais permet aussi une approximation raisonnable. En ce qui concerne la date à partir de laquelle des actions émises sont incluses, l'IAS 33 § 21 précise que c'est la date à laquelle le prix doit être versé (généralement la date d'émission). Sont citées à titre d'exemple :

- « a. Les actions ordinaires émises en contrepartie de trésorerie sont incluses lorsque la trésorerie est exigible ;
- b. les actions ordinaires émises lors du réinvestissement volontaire des dividendes en actions ordinaires ou préférentielles sont incluses à la date de paiement du dividende ;
- c. les actions ordinaires résultant de la conversion d'un instrument d'emprunt en actions ordinaires sont incluses à la date à laquelle l'intérêt cesse de courir ;
- d. les actions ordinaires émises en remplacement de l'intérêt ou du principal sur d'autres instruments financiers sont incluses à la date à laquelle l'intérêt cesse de courir ;
- e. les actions ordinaires émises en échange du règlement d'un passif de l'entreprise sont incluses à la date du règlement ;
- f. les actions ordinaires émises en contrepartie de l'acquisition d'un actif autre que de la trésorerie sont incluses à la date de comptabilisation de l'acquisition ;
- g. les actions ordinaires émises pour des services rendus à l'entreprise sont incluses lorsque ces services sont rendus. »

EXEMPLE APPLICATIF 59

		Actions émises	Actions propres	Actions en circulation
1 ^{er} janvier N	Solde à l'ouverture de l'exercice	3 000	450	2 550
31 juillet N	Émission d'actions nouvelles en contrepartie de trésorerie	1 200	–	3 750
15 octobre N	Rachat d'actions propres en trésorerie	–	350	3 400
31 décembre N	Solde à la clôture	4 200	800	3 400

Le calcul est basé ici sur le nombre de mois que les actions sont en circulation et non pas le nombre de jours. Cette approximation est permise par l'IAS 33.

1^{re} possibilité : Calcul à partir des actions en circulation

$$(2\,550 \times 7/12) + (3\,750 \times 2,5/12) + (3\,400 \times 2,5/12) = 2\,977$$

2^e possibilité : Calcul à partir des actions émises et des actions propres

$$(3\,000 \times 12/12) + (1\,200 \times 5/12) - (450 \times 12/12) - (350 \times 2,5/12) = 2\,977$$

SECTION 2. RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION (IAS 33)**RÉSUMÉ**

Les entreprises utilisent souvent des titres dits « hybrides » pour se financer. L'exemple typique de ce style de produits est l'obligation convertible (et/ou à bon de souscription). Il s'agit d'un emprunt accompagné d'une option de conversion (possibilité de transformer son obligation en fonds propres). L'exercice de l'option de conversion entraîne une dilution du bénéfice due à une augmentation du nombre d'actions en circulation. Cette dilution potentielle (si l'obligataire exerce son option) doit être prise en compte dans le résultat dilué par action.

Les entreprises cotées ou en train de l'être doivent publier le résultat dilué par action. Il tient compte d'un maximum de dilution au niveau du résultat (numérateur) mais également au niveau du nombre moyen pondéré d'actions en circulation (dénominateur). La dilution est celle qui résulte hypothétiquement d'une conversion de tous les instruments financiers convertibles, émis à la clôture de l'exercice, en actions ordinaires.

Le numérateur représentant le résultat net doit être augmenté du montant des dividendes et des intérêts financiers après impôts comptabilisés au cours de l'exercice qui concerne des actions ordinaires potentielles.

Le dénominateur va être lui aussi modifié par la prise en compte des actions ordinaires potentielles qui seraient créées en cas de conversion.

Le calcul se fait sur l'hypothèse que tous les instruments financiers ont été convertis au moment identique.

L'objectif est de calculer la dilution maximale pour les anciens actionnaires. Lorsqu'il existe plusieurs émissions d'instruments financiers convertibles, il faut fixer l'ordre dans lequel ils doivent être intégrés dans le calcul.

I. LA NOTION DE RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION

L'IAS 33 § 66 ne demande pas seulement aux entreprises cotées ou en train de l'être la publication du résultat de base par action mais aussi du résultat dilué par action. La dilution à laquelle il est fait allusion est celle qui résulte hypothétiquement d'une conversion de tous les instruments financiers convertibles, émis à la clôture de l'exercice, en actions ordinaires. Lorsqu'une entreprise a émis des instruments financiers avec un droit de conversion en actions ordinaires (par exemple, les Obligations à bon de souscription d'action (OBSA), les Obligations convertibles en action (OCA) ou encore les options sur actions), le nombre d'actions ordinaires en circulation

peut être augmenté par simple décision du détenteur sans que l'entreprise puisse s'y opposer. De tels instruments financiers sont alors susceptibles de réduire (diluer) dans le futur les droits des anciens actionnaires. Pour que ces actionnaires puissent évaluer l'effet de dilution possible, le résultat dilué doit être publié.

Comme le résultat de base par action, le résultat dilué est calculé en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation. À la différence au résultat de base, le numérateur et le dénominateur doivent être ajustés par les effets dilutifs des instruments financiers convertibles en circulation.

Résultat dilué par action :

$\frac{\text{Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires } +/ - \text{ Effets dilutifs sur le résultat}}{\text{Nombre d'actions ordinaires en circulation} + \text{Nombre d'actions ordinaires à émettre lors de la conversion d'instruments financiers}}$

II. LE RÉSULTAT DILUÉ (NUMÉRATEUR)

En ce qui concerne le résultat, il doit être ajusté de l'effet après impôt (IAS 33 § 33) :

- « (a) De tous dividendes au titre des actions ordinaires potentielles dilutives qui ont été déduits pour obtenir le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires ;
- (b) Des intérêts comptabilisés au cours de l'exercice pour les actions ordinaires potentielles dilutives ;
- (c) De tout autre changement dans les produits ou charges qui résulterait de la conversion des actions ordinaires potentielles dilutives. »

Généralement, les effets dilutifs sur le résultat sont des effets positifs, c'est-à-dire augmentant le résultat. En premier lieu, il s'agit des dividendes et surtout des intérêts économisés parce que, suite à leur conversion, les instruments financiers convertibles n'existent plus ou ne donnent plus droit au même montant de dividendes ou d'intérêts. Ainsi, ces dividendes et intérêts économisés doivent être additionnés au résultat. Si les effets ont un impact fiscal, il faut en tenir compte. Par exemple, les intérêts sont en général déductibles fiscalement. Cependant, la conversion d'un instrument financier convertible en action n'entraîne pas seulement une réduction des intérêts à payer mais également une augmentation d'impôts sur le bénéfice.

Au niveau du résultat dilué, il convient aussi de prendre en compte les effets secondaires des ajustements. L'IAS 33 § 35 cite comme exemple le fait qu'une réduction d'intérêts augmente le résultat net et peut conduire à une augmentation des charges liées à un plan d'intéressement pour les salariés. Cette augmentation (éventuellement net d'impôt) doit être incluse dans les ajustements du résultat.

III. LE NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION (DÉNOMINATEUR)

Le chiffre de départ pour le calcul du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation est le même que celui utilisé pour le calcul du résultat de base par action, à savoir le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires effectivement en circulation. Il faut additionner à ce nombre le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires qui seraient émises lors de la conversion en actions ordinaires de tous les instruments financiers convertibles (IAS 33 § 36). On retient comme date de conversion le début de l'exercice ou la date d'émission des instruments financiers convertibles si elle a eu lieu pendant l'exercice en question.

Le calcul se fait donc sur l'hypothèse que tous les instruments financiers ont été convertis au moment identique (début de l'exercice) même si en réalité les conversions sont différées dans le temps du fait des conditions d'émission particulières pour chaque instrument financier. En effet,

l'objectif est de calculer la dilution maximale pour les anciens actionnaires. Dans le même sens, l'IAS 33 § 39 prévoit aussi que le taux de conversion ou le prix d'exercice le plus avantageux du point de vue du détenteur des instruments financiers convertibles soit retenu pour le calcul. Également, les instruments financiers convertibles dont la conversion ne réduirait pas le résultat par action sont qualifiés de non-dilutifs (*antidilutive*). Ils ne sont pas pris en compte dans le calcul du résultat dilué par action (IAS 33 § 43 et § 70).

Un effet de dilution des options et bons de souscription est constaté lorsque leur conséquence serait l'émission d'actions ordinaires à un prix inférieur à la juste valeur (définie comme le prix moyen des actions ordinaires durant l'exercice). Dans ce cas, l'émission doit être divisée dans une partie dilutive et une partie non dilutive. La partie non dilutive est déterminée en calculant combien d'actions auraient pu être achetées à la juste valeur avec la contrepartie de l'émission en trésorerie. Ce nombre d'actions fictif est considéré non-dilutif et n'est pas pris en compte dans le dénominateur. La différence entre le nombre d'actions total d'une émission et le nombre d'actions non-dilutif est la partie dilutive ; elle est additionnée au nombre d'actions ordinaires de base dans le calcul du résultat dilué par action.

EXEMPLE APPLICATIF 60

Bénéfice net de l'exercice N	1 200 000
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de N	500 000
Juste valeur moyenne d'une action ordinaire au cours de N	20,00
Nombre moyen pondéré d'actions découlant d'options au cours de N	100 000
Prix d'exercice des actions découlant d'options	15,00
Calcul du résultat par action	
Résultat de base par action	$1\,200\,000 / 500\,000 = 2,40$
Partie non dilutive des actions découlant d'options	$(100\,000 \times 15) / 20 = 75\,000$
Nombre d'actions qui auraient été émises à la juste valeur	
Partie dilutive des actions découlant d'options	$100\,000 - 75\,000 = 25\,000$
Résultat dilué par action	$1\,200\,000 / (500\,000 + 25\,000) = 2,29$

Dans cet exemple, l'exercice des options n'entraîne pas de modification du numérateur.

Lorsqu'il existe plusieurs émissions d'instruments financiers convertibles, il n'est pas toujours évident de savoir laquelle de ces émissions est dilutive. Puisque l'IAS 33 demande le calcul de la dilution maximale par action, il faut déterminer si un instrument financier a un effet dilutif et, s'il y en a plusieurs qui sont dilutifs, il faut fixer l'ordre dans lequel ils doivent être intégrés dans le calcul. Chaque instrument financier convertible a un impact sur le résultat et/ou le nombre d'actions en circulation et mène ainsi à une modification du résultat (numérateur) et/ou le nombre d'actions (dénominateur). Si le quotient de la variation du résultat et du nombre d'actions est inférieur au résultat (dilué) par action avant cette variation, il convient de vérifier si cet instrument financier a un effet dilutif. L'ordre de cette vérification pour chaque émission d'instruments financiers est fixé en fonction du quotient de variation, en commençant avec la valeur la plus faible (IAS 33 § 44).

EXEMPLE APPLICATIF 61

Bénéfice net des activités poursuivies attribuable à la société mère	16 400 000
Dividendes pour les actions préférentielles	6 400 000
Bénéfice net des activités poursuivies attribuable aux actionnaires ordinaires	10 000 000
Pertes liées à des activités abandonnées	4 000 000
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	6 000 000
Actions ordinaires en circulation	2 000 000
Juste valeur moyenne d'une action ordinaire au cours de l'exercice	75

Instruments financiers convertibles	
1. Options	100 000 à un prix d'exercice de 60
2. Actions préférentielles convertibles	800 000 actions donnant droit à un dividende cumulatif de 8 par action ; relation de conversion : 1 action préférentielle pour 2 actions ordinaires
3. Obligations convertibles	Taux d'intérêt : 5 %, valeur nominale totale : 100 000 000 (pas de prime d'émission ou de remboursement) ; relation de conversion : 1 obligation d'une valeur nominale de 1 000 pour 20 actions ordinaires
Taux d'impôt	40 %
Calcul du quotient de variation	
1. Options	Accroissement du bénéfice en cas de conversion : 0 Accroissement maximal du nombre d'actions (partie dilutive) : $100\,000 \times (75 - 60) / 75 = 20\,000$ Quotient de variation : $0 / 20\,000 = 0$
2. Actions préférentielles convertibles	Accroissement du bénéfice : $8 \times 800\,000 = 6\,400\,000$ Accroissement maximal du nombre d'actions : $2 \times 800\,000 = 1\,600\,000$ Quotient de variation : $6\,400\,000 / 1\,600\,000 = 4,00$
3. Obligations convertibles	Accroissement du bénéfice : $100\,000\,000 \times 0,05 \times (1 - 0,4) = 3\,000\,000$ Accroissement maximal du nombre d'actions : $(100\,000\,000 / 1\,000) \times 20 = 2\,000\,000$ Quotient de variation : $3\,000\,000 / 2\,000\,000 = 1,5$
Ordre de vérification	1. Options 2. Obligations convertibles 3. Actions préférentielles convertibles
Calcul du résultat dilué par action	
0. Résultat de base par action	$10\,000\,000 / 2\,000\,000 = 5,00$
1. Résultat dilué après dilution par les options	$(10\,000\,000 + 0) / (2\,000\,000 + 20\,000) = 4,95$ Dilution
2. Résultat dilué après dilution par les options et les obligations convertibles	$(10\,000\,000 + 3\,000\,000) / (2\,020\,000 + 2\,000\,000) = 3,23$ Dilution
3. Résultat dilué après toute dilution	$(13\,000\,000 + 6\,400\,000) / (4\,020\,000 + 1\,600\,000) = 3,45$ Pas de dilution

Lorsque les actions préférentielles convertibles sont prises en compte, le résultat dilué par action augmente de 3,23 à 3,45. Par conséquent, les actions préférentielles convertibles sont qualifiées de non dilutives et ne sont pas prises en compte dans le calcul du résultat dilué par action. Toutefois, en annexe, il faut donner une information sur le fait que des instruments potentiellement dilutifs dans le futur sont en circulation.

Les résultats par action suivants doivent être publiés au compte de résultat :

	Résultat de base par action	Résultat dilué par action
Bénéfice net des activités poursuivies attribuable aux actionnaires ordinaires	5,00	3,23
Pertes liées à des activités abandonnées attribuables aux actionnaires ordinaires	(2,00) ⁽¹⁾	(0,99) ⁽²⁾
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	3,00	2,24

(1) 4 000 000/2 000 000

(2) 4 000 000/4 020 000

COMPARAISON AVEC LE PCG ET LES RÈGLEMENTS CRC

Le règlement CRC 99-02 impose la présentation d'un résultat de base et un résultat dilué par action. Ces résultats par action doivent figurer au pied du compte de résultat consolidé et doivent être calculés pour chaque catégorie d'action. L'annexe doit préciser les modalités de calcul des résultats par action.

@ Pour vous entraîner, faites les exercices qui se trouvent dans les ressources de l'UE 214, sur le site Internet de l'Intec : www.cnamintec.fr.

CHAPITRE 3. DIAGNOSTIC FINANCIER DES SOCIÉTÉS ET DES GROUPES EN PCG ET EN IAS/IFRS

En étudiant la norme IFRS 8 vous vous êtes rendu compte de l'importance du diagnostic financier. Vous devez pouvoir faire une analyse financière sans vous perdre dans le détail et sans machine à calculer. Nous vous rappelons les points essentiels que vous maîtrisez certainement déjà.

REMARQUE

Le diagnostic financier devrait être seulement en comptes IAS/IFRS. Mais vous avez appris le diagnostic financier en comptes PCG. Connaître les différences et les points communs vous permet de mieux comprendre encore l'ensemble des IAS : IFRS

RÉSUMÉ

L'analyse du bilan repose sur du bon sens. Les capitaux propres et emprunts couvrent les immobilisations ainsi que les décalages de paiement entre le moment où les opérations sont exécutées et où elles sont réglées. Les ratios issus du bilan permettent d'analyser la situation financière et le délai de rotation des stocks, créances et dettes.

L'analyse du compte de résultat permet de comprendre la formation du résultat. En PCG, le résultat provient-il de l'exploitation, du financier ou de l'exceptionnel ? En IAS/IFRS, le résultat n'est pas décomposé de cette manière, la marge brute est une notion importante.

La trésorerie est un indicateur important des difficultés financières de l'entreprise. L'analyse de la trésorerie est faite dans un tableau de flux de trésorerie. Ce tableau provient du milieu anglo-saxon, il est obligatoire en France pour les entreprises cotées et lorsque les entreprises sont en difficultés financières ainsi que dans l'annexe des comptes consolidés.

Le tableau de flux de trésorerie est obligatoire en IAS/IFRS.

En IAS/IFRS, **l'état du résultat global, l'état des variations des capitaux propres, les notes, ainsi que l'information sectorielle et le résultat par action** affinent l'analyse.

SECTION 1. ANALYSE DU BILAN EN PCG ET EN IAS/IFRS

I. ANALYSE DU BILAN EN PCG

Analyse

Le bilan est constitué de quatre grandes masses. Ce sont :

- les cycles longs qui comprennent les ressources stables et les emplois stables ;
- les cycles d'exploitation courts qui comprennent l'actif circulant et les dettes circulantes.

Ces grandes masses sont comparées entre elles.

A. LE FONDS DE ROULEMENT OU FR

Les ressources stables résultent des décisions de financement. Les emplois stables résultent des décisions d'investissement. Le principe d'affectation consiste à affecter les ressources stables aux financements des emplois stables. Pour résumer, les ressources stables sont comparées aux emplois stables. Cette comparaison est appelée le fonds de roulement. Il est conseillé que le fonds de roulement soit excédentaire pour couvrir les décalages temporaires entre les achats et les ventes, entre les encaissements et les décaissements.

$$\text{FR} = \text{ressources stables} - \text{emplois stables}$$

REMARQUE

L'actif étant égal au passif, ce sont les emplois stables nets qui sont comparés aux ressources stables.

B. LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT OU LE BFR

Il existe un décalage dans le temps entre les encaissements et les décaissements du fait

- du décalage entre les achats et ventes ;
- du décalage entre les produits comptables (par exemple les ventes) et les paiements correspondant (par exemple le paiement des clients) qui donnent naissance à des créances.

Ces décalages temporels créent un besoin. Ce besoin est atténué par le décalage de sens opposé entre les charges (par exemple les achats) et les paiements correspondants (par exemple le paiement aux fournisseurs).

Pour résumer, l'actif circulant (à l'exception des disponibilités) est comparé aux dettes circulantes. Cette comparaison est appelée le besoin en fonds de roulement.

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant (hors les disponibilités)} - \text{Dettes circulantes}$$

C. LA TRÉSORERIE

Le fonds de roulement dépend des décisions à long terme et des politiques d'investissement et de financement de l'entreprise. Il est relativement stable.

Le besoin en fonds de roulement résulte des décalages à court terme entre les charges, les produits et les règlements correspondants.

$$\text{Trésorerie} = \text{FR} - \text{BFR}$$

$$\text{Trésorerie} = \text{Disponibilités} - \text{Concours bancaires}$$

Si le $\text{FR} > \text{BFR}$, la trésorerie est > 0 , l'entreprise dispose de disponibilités.

Si le $\text{FR} < \text{BFR}$, la trésorerie est < 0 , l'entreprise fait appel aux découverts bancaires.

Il existe deux règles qui sont des règles de bon sens :

- Les ressources stables doivent couvrir les emplois stables.
- Le fonds de roulement couvre le besoin en fond de roulement.

	Actif Éléments du patrimoine ayant une valeur positive « ce que l'entreprise a » emplois débit	Passif Éléments du patrimoine ayant une valeur négative « ce qu'on doit » ressources dont on dispose crédit
FR STABLE	Actif immobilisé « ce que l'on possède » Immobilisations incorporelles (frais de R&D, brevets...) Immobilisations corporelles (terrains, constructions, machines) Immobilisations financières (participations, prêts)	Capitaux propres (capital, réserves, résultat de l'exercice) « ce qui appartient aux actionnaires » (différence entre les actifs et les dettes) Provisions pour risques et charges (dette ou diminution de valeur potentielle ex-procès en cours avec risques de dommages et intérêts)
BFR CIRCULANT	Actif circulant (stocks, créances)	Dettes (emprunts, dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales)
TRÉSORERIE	Disponibilités	Concours bancaires courants

II. ANALYSE DU BILAN EN IAS/IFRS

C'est la même analyse qu'en PCG.

$FR = \text{capitaux propres} + \text{passifs non courants} - \text{actifs non courants}$

$BFR = \text{Actifs courants} - \text{passifs courants}$

$\text{Trésorerie} = FR - BFR$

III. RATIOS**Financement des emplois stables :**

Ressources stables/Emplois stables ou Ressources stables/Emplois stables + BFR

Ou (Capitaux propres + passifs non courants)/Actifs non courants

Indépendance financière :

Dettes financières/Ressources propres

Ou Emprunt/capitaux propres

Délai de rotation :

$(\text{Créances clients}/\text{Ventes TTC}) \times 360$

$(\text{Dettes fournisseurs}/\text{Achats TTC} + \text{services ext. TTC}) \times 360$

$(\text{Stocks moyens} / \text{Coût annuel des achats}) \times 360$

SECTION 2. ANALYSE DU COMPTE DE RÉSULTAT EN PCG ET EN IAS/IFRS

I. ANALYSE DU COMPTE DE RÉSULTAT EN PCG : MARGE, VA, EBE ET RATIOS

Le résultat provient des opérations d'activité, des opérations de financement ou des opérations exceptionnelles. Le **compte de résultat** est composé de 3 soldes principaux :

- le résultat d'exploitation. Le résultat d'exploitation est lui-même composé de 4 soldes ;
- le résultat financier ;
- le résultat exceptionnel.

Ces soldes portent le nom de « solde intermédiaire de gestion ».

A. LE RÉSULTAT D'EXPLOITATION

Le résultat d'exploitation est décomposé en 4 soldes :

- La marge commerciale (MC) ou la production de l'exercice.
- La valeur ajoutée (VA).
- L'excédent brut d'exploitation (EBE).
- Le résultat d'exploitation.

La marge commerciale est la différence entre les ventes de marchandises et les achats de marchandises y compris la variation des stocks de marchandises.

La production est la mesure de l'activité de l'entreprise.

La valeur ajoutée mesure la contribution que l'entreprise et son personnel apportent à l'économie du pays. L'entreprise produit des biens et des services mais elle consomme une partie de la production des autres entreprises. Seule la différence entre cette production et cette consommation accroît la valeur de la production nationale.

L'excédent brut d'exploitation est le partage de la VA entre les différentes parties prenantes : les salariés, l'État... Il mesure la richesse créée par l'exploitation de l'entreprise, indépendamment de sa stratégie financière et de sa politique fiscale.

Mode de calcul

Pour une entreprise commerciale :

MC = Vente de marchandise – Coût d'achat des marchandises vendues

VA = Marge commerciale – Consommation de l'exercice en provenance des tiers

EBE = VA – Impôts, taxes, charges de personnel

Résultat d'exploitation = EBE – dotations aux amortissements, aux dépréciations, aux provisions + reprise aux amortissements, aux dépréciations, aux provisions

Pour une entreprise industrielle :

Production = Production vendue + Production stockée + Production immobilisée

VA = Production – Consommation de l'exercice en provenance des tiers

EBE = VA – Impôts, taxes, charges de personnel

Résultat d'exploitation = EBE – dotations aux amortissements, aux dépréciations, aux provisions + reprise aux amortissements, aux dépréciations, aux provisions

Pour une entreprise industrielle et entreprise commerciale :

Il faut calculer la marge commerciale et la production.

B. LE RÉSULTAT FINANCIER

Résultat financier = produits financiers – charges financières
--

C. LE RÉSULTAT EXCEPTIONNEL

Résultat exceptionnel = produits exceptionnels – charges exceptionnelles
--

II. RATIOS

Profitabilité : R_t de l'exercice/CAHT ou EBE/CAHT

Rentabilité des capitaux propres : R_t de l'exercice/Capitaux propres

Rentabilité économique : $R_t + CI$ /Capitaux propres + emprunts

Capacité d'endettement : Dettes financières/CAF

III. ANALYSE DU COMPTE DE RÉSULTAT EN IAS/IFRS

Pour améliorer la comparabilité des comptes de résultat en normes IFRS, le CNC a publié en 2004 une recommandation (CNC 04-R-02) relative au format du compte de résultat (mais également d'autres composantes des comptes consolidés).

Modèle du compte de résultat selon le CNC 04-R-02

Par nature	Par fonction/destination
Chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires
Achats consommés	Coût des ventes
Charges de personnel	Frais de recherche et développement
Charges externes	Frais commerciaux
Impôts et taxes (hors impôts sur les sociétés)	Frais généraux
Dotation aux amortissements	
Dotation aux provisions	
Variation de stocks de produits en cours et de produits finis	
Résultat opérationnel courant	Résultat opérationnel courant
Autres produits et charges opérationnels	Autres produits et charges opérationnels
Résultat opérationnel	Résultat opérationnel
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie
Coût de l'endettement financier brut	Coût de l'endettement financier brut
Coût de l'endettement financier net	Coût de l'endettement financier net
Charge d'impôt	Charge d'impôt
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession
Résultat net	Résultat net

Dans sa recommandation, le CNC fournit également des définitions ou modalités de calcul, par exemple pour le coût de l'endettement financier net.

Ces dernières années, un autre indicateur de performance (avec une variante) est aussi largement utilisé : l'EBITDA et ses variantes EBIT ou EBITA. Dans les deux cas, il ne s'agit pas d'un SIG dans le sens classique du terme. Ils ne sont d'ailleurs pas souvent publiés dans le compte de résultat même, mais davantage présentés dans la partie (libre) de la plaquette annuelle qui est consacrée à l'information sur la création de valeur (actionnariale). Leur communication fait partie de la communication financière en général et non pas de l'obligation de publier des comptes. L'EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) est un indicateur dont le contenu n'est ni normalisé en IFRS, ni en US-GAAP, ni dans un autre référentiel. Il en est de même pour l'EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes* ; quand il est publié dans le compte de résultat il est parfois appelé *Earnings Before Income Taxes*) ou l'EBITA.

L'EBITDA ressemble à l'excédent brut d'exploitation, l'objectif étant de présenter un cash-flow d'exploitation qui n'est pas influencé par la politique de financement de l'entreprise (*before interest*), par les impôts sur les bénéfices (*before taxes*) ou par les amortissements et dotations aux provisions (*before depreciation and amortization*). Dans une analyse financière de comptes consolidés, c'est surtout ce dernier point qui est intéressant puisqu'il consiste (entre autres) à exclure de l'EBITDA les amortissements des écarts d'acquisition. D'un côté, ce traitement des amortissements des goodwill est pertinent parce qu'ils ne constituent pas un décaissement et ne devraient donc pas peser sur le cash-flow (exprimé en EBITDA) ; ces amortissements sont traités comme tous les amortissements et dotations aux provisions dans le calcul du cash flow. De l'autre côté, on exclut aussi une information importante (avec souvent des montants importants) de l'appréciation de la performance des groupes. Cet argument est d'autant plus valable

quand les groupes choisissent de publier l'indicateur à communiquer en fonction de leur situation : quand c'est une bonne année, ils communiquent le résultat net (consolidé) et quand c'est une mauvaise année, notamment due aux amortissements des goodwill (l'année 2001 par exemple) ils publient l'EBITDA.

Un autre point mérite d'être évoqué à propos de l'EBITDA (et de ses variantes) mais aussi d'autres indicateurs de performance ou de création de valeur. Étant donné que ces indicateurs ne sont pas normalisés, les entreprises en profitent pour les définir à leur façon et pas toujours de manière transparente. Ce comportement a incité la COB de publier le 2 avril 2001 une recommandation (n° 2001-01) relative à la communication des émetteurs sur la création de valeur actionnariale, en précisant notamment :

« Les indicateurs utilisés doivent être les mêmes d'un exercice à l'autre et s'appuyer sur une méthodologie stable et explicite. Ils ne sauraient être modifiés ou choisis avec le seul souci de donner de l'exercice considéré l'image la plus favorable. Le nombre d'années retenu doit être explicite et constant dans le temps (c'est-à-dire glissant d'une année sur l'autre). [...] »

Les indications (concernant le calcul de l'indicateur) doivent comporter, d'une part, un énoncé des principes de retraitement retenus, d'autre part, un tableau de passage chiffré des comptes consolidés à l'agrégat retenu. [...] »

De même, les retraitements du résultat d'exploitation (dotation aux amortissements des écarts d'acquisition, quote-part des résultats des titres mis en équivalence, dotation aux amortissements des frais de recherche et développement ou marketing capitalisés, prise en compte d'un impôt théorique hors effet d'endettement, etc.) doivent être présentés, si possible à partir d'un tableau de passage ; le calcul de l'EBITDA doit être décomposé. »

Notamment l'obligation de présenter un tableau de passage chiffré des comptes consolidés à l'agrégat retenu est un aspect crucial pour la comparabilité des indicateurs publiés. Actuellement, on peut observer qu'un rapprochement entre chiffres comptables et indicateurs de performance n'est pas toujours possible (même pour des ratios plutôt considérés classiques comme le ROE : *Return on Equity*) et, qu'ainsi la comparaison des résultats est faussée.

En IAS/IFRS, les différences principales avec le PCG sont :

- La notion de valeur ajoutée n'existe pas.
- Le résultat exceptionnel n'existe pas.
- L'importance de la marge brute : c'est la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes.
- Le ratio taux de marge brute : c'est la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des ventes exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires.
- Le ratio EBIT ou EBITDA est utilisé.

SECTION 3. TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE EN PCG ET EN IAS/IFRS

REMARQUE

Quelle est la différence entre la trésorerie et le résultat ?

Trésorerie = produits encaissés – charges décaissées

Résultat = produits encaissables + produits encaissés + produits fictifs – charges décaissables – charges décaissées – charges fictives

La variation de trésorerie est indépendante du montant des stocks et des politiques d'amortissement, de dépréciation et de provision.

Définition

Ce tableau permet de répondre à la question d'où provient la trésorerie ?

Trois cas sont possibles.

La trésorerie provient :

- des opérations d'investissement ;
- des opérations de financement ;
- des opérations d'activité ou d'exploitation.

Nous sommes dans un schéma classique : les opérations de financement financent les opérations d'investissement qui permettent de développer les opérations d'activité. Ces opérations d'activité peuvent être, à leur tour, des opérations de financement.

Le tableau est donc composé de trois parties :

- Les opérations liées à l'activité : ce sont les produits et les charges liées à l'activité. Ne sont pas prises les dotations aux amortissements, aux dépréciations, aux provisions ainsi que les produits et charges décaissables. Si nous partons du résultat, c'est le résultat – la variation de BFR – la dotation aux amortissements, dépréciation, dotation aux provisions.
- Les opérations liées au financement : ce sont les augmentations ou réduction de capital, les acquisitions ou remboursements d'emprunts, les distributions de dividendes.
- Les opérations liées à l'investissement : ce sont les acquisitions et les cessions d'immobilisations.
- Variation de la trésorerie =
 Variation de la trésorerie liée à l'activité
 + variation de la trésorerie liée à l'investissement
 + variation de la trésorerie liée au financement.

La variation de trésorerie est vérifiée en bas de tableau par différence entre la trésorerie à la clôture et la trésorerie à l'ouverture de l'exercice.

Variation de la trésorerie = trésorerie du bilan de clôture – trésorerie du bilan d'ouverture

Les intérêts en PCG sont :

- d'alerter avant la cessation de paiement ;
- de signaler l'effet de ciseaux : l'augmentation du CA n'entraîne nécessairement pas un accroissement de la trésorerie. En effet, l'augmentation du CA fait croître l'EBE et peut faire augmenter le BFR. Si le BFR augmente plus que l'EBE, la trésorerie diminue : c'est l'effet de ciseaux.

Une des limites est que la trésorerie est un indicateur volatil. Certaines entreprises choisissent une date de clôture avec une faible activité (ce n'est pas neutre).

SECTION 4. L'ÉTAT DU RÉSULTAT GLOBAL EN IAS/IFRS

En IAS/IFRS, il existe deux résultats : le résultat et le résultat global.

Le résultat global représente la variation des capitaux propres à l'exception de celle résultat de transactions avec le propriétaire, les actionnaires (augmentation de capital).

SECTION 5. L'ÉTAT DE VARIATIONS DE CAPITAUX PROPRES EN IAS/IFRS

L'état de variations des capitaux propres analyse la variation des capitaux propres dans son ensemble.

Cette variation peut provenir :

- des mouvements du résultat global ;
- du capital ;
- des primes d'émission ;
- des réserves ;
- des intérêts minoritaires.

SECTION 6. EXERCICES AUTOCORRIGÉS**Exercice 20****ÉNONCÉ**

Une entreprise présente les caractéristiques suivantes au cours des 5 dernières années :

	1	2	3	4	5
Actif immobilisé net	100,0	110,0	120	130	140,0
Besoin en fonds de roulement	200,0	225,0	250	280	315,0
Excédent brut d'exploitation	nd	40,0	44	48	52,0
Dotation aux amortissements	nd	10,0	11	12	13,0
Frais financiers	nd	15,0	17	19	22,0
Impôt sur les sociétés	nd	7,5	8	8	8,5
Dividendes	5,0	5,0	5	6	6,0

TRAVAIL À FAIRE

Établissez le tableau de flux des années 2 à 5.

CORRIGÉ

CAF = EBE – Frais financiers – Impôts sur les sociétés (la définition de la CAF est adaptée à l'exercice).

Variation BFR = BFR (N) – BFR (N-1)

Investissements (N) = Actif immobilisé (N) – Actif immobilisé (N-1) + Dotation aux amortissements (N)

	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF = 40 – 15 – 7,5 = 17,5	17,5	19	21	21,5
Variation BFR = 225 – 200 = 25	- 25,0	25	- 30	- 35,0
Investissements = 110 – 100 + 10 = 20	= - 7,5	= - 6	= - 9	= - 13,5
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	20,0	21	22	23,0
Flux de trésorerie provenant de l'investissement	5,0	5	5	6,0
Flux de trésorerie provenant du financement	- 32,5	- 32	- 36	42,5
Total				

Exercice 21**ÉNONCÉ**

En M€	Poweo	Daimler Chrysler	Alstom
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	- 2	8 017	- 1 058
Investissements nets	1	7 500	254
Augmentations de capital	13	0	1 176
Dividendes versés	0	- 1 519	0
Désendetttement net	10	- 1 002	- 136

TRAVAIL À FAIRE

Analysez et comparez les tableaux de flux simplifiés de Poweo, de Daimler Chrysler et d'Alstom pour 2004.

CORRIGÉ**REMARQUE**

Lorsque vous avez des tableaux de flux de trésorerie, la terminologie selon les tableaux n'est pas la même, il est alors important de les comprendre avant de les interpréter.

Dans cet exercice :

Flux de trésorerie provenant de l'exploitation

- Investissements nets
- + augmentation de capital
- dividendes versés
- = désendettement net

Poweo a des flux de trésorerie négatifs provenant de l'exploitation. Cette entreprise ne peut pas financer ses investissements par l'exploitation. Elle doit soit emprunter, soit faire une augmentation de capital. Dans le cas présent, elle fait une augmentation de capital. Cette entreprise semble être une société jeune.

Daimler Chrysler a des flux de trésorerie positifs, provenant de l'exploitation, qui couvrent les investissements. Cette entreprise verse des dividendes, les flux de trésorerie provenant de l'exploitation ne peuvent couvrir la totalité des investissements et des dividendes, ce qui explique une trésorerie finale négative. Cette entreprise est une entreprise qui semble bien fonctionner.

Alstom a des flux de trésorerie négatifs provenant de l'activité. L'entreprise est obligée de faire une augmentation de capital importante pour couvrir l'exploitation et les investissements. Cette entreprise est en difficulté.

Exercice 22**ÉNONCÉ**

Entreprise Dupont	1	2	3
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	400	700	1 600
Investissements	1 000	1 300	1 400
Cession d'actifs	0	0	0
Augmentation de capital	300	300	0
Dividendes	0	100	200
Désendettement net	– 300	– 400	0

TRAVAIL À FAIRE

Analysez les comptes de l'entreprise Dupont.

CORRIGÉ

Au cours des trois années, les flux de trésorerie provenant de l'exploitation sont positifs et en forte augmentation. Au cours de ces trois années, l'entreprise Dupont a réalisé des investissements importants qui ont été financés en partie par les flux de trésorerie provenant de l'exploitation, par les augmentations de capital, par les emprunts. L'entreprise est en pleine croissance, elle investit et son activité se développe au point de se désendetter la troisième année et de verser des dividendes à partir de la deuxième année.

Exercice 23**ÉNONCÉ**

Entreprise Durand	1	2	3
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation	400	300	- 200
Investissements	1 000	1 100	300
Cession d'actifs	0	0	300
Augmentation de capital	300	0	600
Dividendes	0	0	0
Désendettement net	- 300	- 800	400

TRAVAIL À FAIRE

Analysez les comptes de l'entreprise Durand.

CORRIGÉ

Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation diminuent au point de devenir négatifs. Les investissements diminuent, des immobilisations sont cédées. Au bout de la troisième année une augmentation de capital est nécessaire. L'entreprise a des difficultés de trésorerie, elle se recentre sur son activité et doit faire appel à une augmentation de capital. Cette entreprise est en difficulté.

Exercice 24**ÉNONCÉ**

Société	1	2	3	4
Chiffre d'affaires	200,0	200,0	200,0	200,0
Production	200,0	204,0	199,0	0,0
Marge commerciale	23,0	-	-	-
Consommation de matières premières	0,0	46,6	23,6	0,0
Autres consommations externes	7,8		46,9	14,1
Frais de personnel	8,4	21,5	24,1	88,2
Dotations aux amortissements	2,6	14,4	1,2	0,7

TRAVAIL À FAIRE

Quel est le secteur d'activité correspondant à chaque société : production de nucléaire, grande distribution, travail temporaire, bâtiment et travaux publics ? Justifiez votre réponse.

CORRIGÉ

Production de nucléaire : 2 car les dotations aux amortissements sont élevées.

Grande distribution : 1 car la marge commerciale est autour de 20 %.

Travail temporaire : 4 car les frais de personnel sont très importants.

Bâtiments et travaux publics : 3 car les autres consommations externes sont très élevées.

Exercice 25**ÉNONCÉ**

Société	1	2
Chiffre d'affaires	100,0	100,0
Coût des ventes	35,9	88,0
Frais commerciaux	37,0	4,4
Frais administratifs	11,0	6,0
Frais de recherche et développement	10,0	0
Résultat d'exploitation	6,1	1,6

TRAVAIL À FAIRE

Quel est le secteur d'activité correspondant à chaque société : produits de luxe, agences de voyages ? Justifiez votre réponse.

CORRIGÉ

Agence de voyage : 2 car les coûts des ventes sont élevés et les frais de recherche sont nuls.
Produit de luxe : 1 car la marge commerciale est importante, les frais commerciaux et les frais de recherche sont élevés.

Exercice 26**ÉNONCÉ**

Société	Inconnu	Nestlé	Thomson
Immobilisations incorporelles	65	40 640	2 583
Immobilisations corporelles	2 449	22 065	693
Besoin en fonds de roulement	- 638	7 489	- 402
Capitaux propres	726	41 800	2 055
Emprunts	1 150	21 174	1 286
Chiffre d'affaires	4 795	107 552	5 630
Excédent brut d'exploitation	69	18 210	750
Résultat d'exploitation	- 461	15 024	349

TRAVAIL À FAIRE

Analysez la solvabilité des sociétés suivantes.

Pour vous aider, répondez aux questions suivantes :

- Les capitaux propres et les emprunts couvrent-ils les immobilisations ?
- Comparez les emprunts à l'EBE.
- Constatez le montant du résultat d'exploitation.

CORRIGÉ

Société	Inconnu	Nestlé	Thomson
Capitaux propres	726	41 800	2 055
Emprunts	1 150	21 174	1 286
Immobilisations incorporelles	65	40 640	2 583
Immobilisations corporelles	2 449	22 065	693
Fonds de roulement	- 638	269	65
Besoin en fonds de roulement	- 638	489	- 402
Chiffre d'affaires	4 795	107 552	5 630
Excédent brut d'exploitation	69	18 210	750
Emprunt = n × EBE	17	1	2
Résultat d'exploitation	- 461	15 024	349

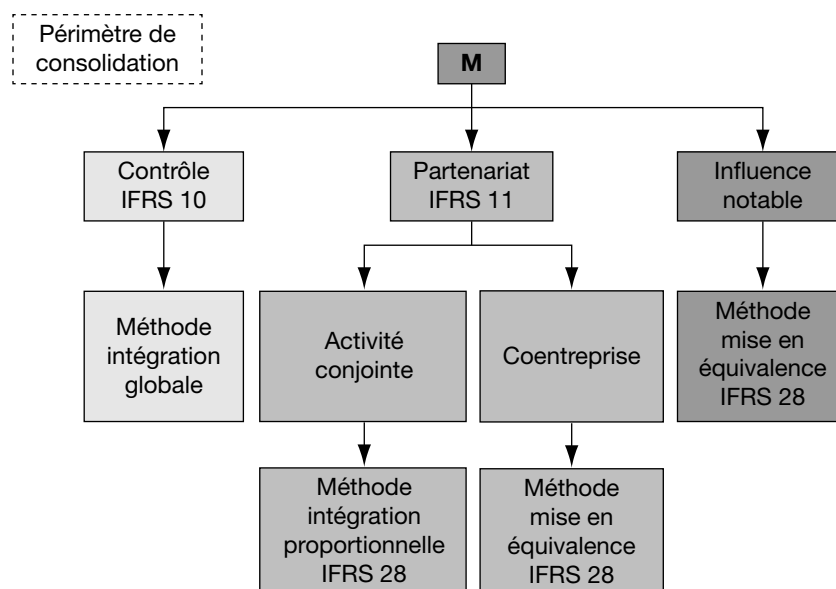
Pour N, le fonds de roulement est négatif, l'endettement est fort 16 fois l'EBE, le résultat est négatif. L'entreprise N est en difficulté financière.

Pour Nestlé, le fonds de roulement est positif, l'endettement est faible une fois l'EBE, le résultat d'exploitation est élevé.

Pour Thomson, le fonds de roulement est positif, l'endettement est faible deux fois l'EBE, le résultat d'exploitation est faible.

CHAPITRE 4. CONSOLIDATION EN NORMES IAS/IFRS

@ Un cas de synthèse se trouve dans les ressources pédagogiques de l'UE 214, sur le site Internet de l'Intec : www.cnamintec.fr.



SECTION 1. PREMIÈRE ÉTAPE : TRAVAUX PRÉPARATOIRES

Il est nécessaire de déterminer le périmètre de consolidation (identification des entités pouvant être exclues) ainsi que les méthodes de consolidation.

⇒ Rappel de la série 2, titre 3, chapitres 1 à 3.

I. IFRS 10 : ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Cette norme définit la notion de contrôle.

ATTENTION

Cette définition est à la fois très précise et complexe. Cette approche est une approche économique qui n'est pas liée seulement au nombre de droits de votes. Cette notion de contrôle fait appel à la capacité d'analyse des situations. La notion de pouvoir est au centre.

Un investisseur contrôle si ces 3 conditions sont réunies :

- **le pouvoir sur les activités pertinentes de cette entité** (analyse des droits de vote substantiels) ;
- **les droits aux rendements variables** (par exemple les dividendes) ;
- **la capacité d'agir sur ces rendements** (par exemple la rémunération).

II. IFRS 11 : PARTENARIAT

A. PREMIÈRE ANALYSE : EST-CE UN PARTENARIAT ?

Un partenariat est une opération sur laquelle deux parties ou plus exercent un contrôle conjoint. Le partenariat possède les caractéristiques suivantes :

- les parties sont liées par un accord contractuel ;
- l'accord contractuel confère à deux parties ou plus le contrôle conjoint de l'opération.

Un partenariat est soit une activité conjointe soit une coentreprise.

B. DEUXIÈME ANALYSE : SI C'EST UN PARTENARIAT, ALORS DEUX CAS EXISTENT

1. Premier cas : activités contrôlées conjointement « Joint-operation »

Le contrôle conjoint est le partage contractuellement convenu du contrôle exercé sur une opération, qui n'existe que dans le cas où les décisions concernant les activités pertinentes requièrent le consentement unanime des parties partageant le contrôle. Pour qu'il y ait contrôle conjoint d'une activité, il convient de vérifier que, grâce au processus décisionnel convenu entre les parties :

- les partenaires doivent agir de concert pour prendre les décisions relatives aux activités pertinentes de l'entité ou de l'activité économique, ce qui leur en confère ensemble le contrôle ;
- et qu'aucun des partenaires n'est en mesure de contrôler unilatéralement l'activité.

Si les partenaires ont droit aux actifs et ont des obligations liées aux passifs tels que définis dans l'accord contractuel selon l'IFRS 11, alors la méthode à appliquer est la méthode de l'intégration proportionnelle.

2. Deuxième cas : co-entreprises « Joint-venture »

Si les partenaires ont droit aux actifs nets de l'accord contractuel selon l'IFRS 11, alors la méthode à appliquer est la méthode de la mise en équivalence

C. TROISIÈME ANALYSE : SI CE N'EST PAS UN PARTENARIAT, ALORS DEUX CAS EXISTENT

Il faut se poser la question suivante : y-a-t-il une influence notable ?

- Premier cas : si l'influence est notable, alors la méthode est la mise en équivalence selon l'IAS 28.
- Deuxième cas : si l'influence n'est pas notable, alors la méthode est actif financier selon l'IAS 39.

III. IFRS 12

Cette norme regroupe l'ensemble des informations à communiquer sur les filiales contrôlées, les partenariats, les participations dans des entreprises associées et les liens avec les entités ad hoc non consolidées.

L'objectif est de fournir suffisamment d'information aux lecteurs des états financiers afin qu'ils soient en mesure d'appréhender :

- la nature des relations et les risques liés aux participations dans d'autres entités (ex. : support financier) ;
- les effets de ces participations et des relations entretenues avec elles, au bilan, au compte de résultat et sur les flux de trésorerie.

IV. EXEMPLE : ANALYSE DU GROUPE VÉOLIA



Cette analyse est issue et décrite par le groupe Véolia. Leur dossier est sur le site Internet de l'Intec www.cnamintec.fr, dans les ressources pédagogiques de l'UE 214. Un extrait du dossier est reproduit.

EXEMPLE APPLICATIF 65

Le groupe Véolia

Des comptes qui se lisent différemment

Les co-entreprises, précédemment consolidées selon la méthode de l'intégration proportionnelle, seront désormais comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence :

Au bilan

Création au bilan de deux lignes permettant de distinguer la nature des entités mises en équivalence :

- participations dans des entreprises associées ;
- participations dans des co-entreprises.

Au compte de résultat : La présentation des entités consolidées par mise en équivalence (co-entreprises et entreprises associées) au compte de résultat dépend de leur nature opérationnelle

- Maintien de la ligne de résultat opérationnel qui comprend le résultat opérationnel des entreprises consolidées suivant la méthode de l'intégration globale et la contribution des activités conjointes ou « joint-operations ».
- Création au compte de résultat d'une ligne de « résultat opérationnel après quote-part de résultat net des entreprises mises en équivalence » intégrant la quote-part de résultat net des co-entreprises et des entreprises associées, dans le prolongement de l'activité du groupe.
- Création au compte de résultat d'une ligne de « quote-part dans le résultat net des autres entreprises mises en équivalence » pour les entreprises mises en équivalence qui ne seront pas dans le prolongement de l'activité du groupe.
- Inclusion de la quote-part de résultat net récurrent des co-entreprises et des entreprises associées dans le calcul du « Résultat opérationnel récurrent » du groupe.

Comptabilisation en produits financiers des intérêts reçus sur les concours consentis.

[...]

.../...

Au tableau des flux

- Pour les co-entreprises : disparition des flux générés par l'activité (CAF, variation de BFR, impôts versés), des flux liés aux opérations d'investissement et de financement.
Les produits financiers des prêts consentis par le groupe aux co-entreprises et entreprises associées sont inclus dans la CAF financière.
- Ajout d'une ligne : « Dividendes reçus des co-entreprises et des entreprises associées ».

Un enrichissement des notes au titre des informations données sur les filiales contrôlées, les partenariats et participations dans des entreprises associées.**Le périmètre concerné**

Les « joint-ventures » ou « co-entreprises » et les entreprises associées consolidées dorénavant par mise en équivalence ont une nature opérationnelle dans le prolongement de l'activité du groupe.

1. L'ensemble des « joint-ventures » ou « co-entreprises » du groupe sera dorénavant comptabilisé par mise en équivalence au sein du résultat opérationnel.

Exemples :

- Dalkia International : co-entreprise détenue à 75 % par Dalkia et 25 % par EDF, avec un taux d'intérêt de 50 % → passage à une MEE à 75 % avec une participation minoritaire de 34 % (EDF), soit un taux d'intérêt net de 50 %.
- Proactiva Group : co-entreprise avec FCC à 50 % → passage d'une IP à 50 % en MEE à 50 %.
- Shenzhen : co-entreprise avec un tiers à 45 % avec une participation de 25 % → passage à une MEE à 25 %.
- Tianjin : co-entreprise avec un tiers à 49 % → passage d'une IP à 49 % à une MEE à 49 %.
- SNCM : co-entreprise avec la Caisse des dépôts avec la perspective d'une prise de contrôle lors du désengagement de Veolia Transdev.

2. Les entreprises associées seront comptabilisées par mise en équivalence au sein du résultat opérationnel.

Exemple : Eaux de Berlin

- Rappel : en 2011 : co-entreprise détenue conjointement avec RWE.
- En 2012 : cession des parts de RWE au Land de Berlin : perte du contrôle conjoint et maintien d'une influence notable → passage d'une IP à 25 % à une mise en équivalence à 25 % au 31 octobre 2012.

[...]

4. Passage de l'IP à 50 % à co-entreprise à 50 % et maintien en activités non poursuivies

- **Comptes publiés 2012**

Co-entreprise détenue à 50 % avec la Caisse des dépôts consolidée en IP à 50 %.

- **Comptes retraités 2012**

Passage en MEE à 50 % de la co-entreprise détenue à 50 % avec la Caisse des dépôts.

<http://www.finance.veolia.com/docs/VE-IFRS10-11-12-Elements-pour-une-info-de-marche.pdf>.

SECTION 2. DEUXIÈME ÉTAPE : OPÉRATION DE TRAITEMENT DE CHAQUE ENTITÉ CONSOLIDÉE

La méthodologie de la consolidation est la même en normes françaises et en normes IAS/IFRS.

Selon la norme IFRS 10, l'établissement d'états financiers consolidés consiste à :

- Combiner les postes semblables d'actifs, de passifs, de capitaux propres, de produits, de charges et de flux de trésorerie de la société mère et de ses filiales.
- Compenser (éliminer) la valeur comptable de la participation de la société mère dans chaque filiale et la part de la société mère dans les capitaux propres de chaque filiale (la comptabilisation du goodwill correspondant est expliquée dans IFRS 3).

- Éliminer complètement les actifs et les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges et les flux de trésorerie intragroupe qui ont trait à des transactions entre entités du groupe (y compris les profits ou les pertes découlant de transactions intragroupe qui sont comptabilisés dans des actifs tels que les stocks et les immobilisations corporelles). Des pertes intragroupes peuvent indiquer une dépréciation nécessitant une comptabilisation dans les états financiers consolidés. IAS 12 « Impôts sur le résultat » s'applique aux différences temporelles résultant de l'élimination des profits et des pertes sur transactions intragroupe.

Il est donc nécessaire d'appliquer les méthodes d'évaluation et de présentation retenues pour le groupe et de convertir les comptes libellés en monnaies étrangères pour chaque entité consolidée. Selon la norme IFRS 10, les méthodes comptables sont uniformes. Si une entité du groupe applique des méthodes comptables différentes de celles adoptées dans les états financiers consolidés pour des transactions et des événements semblables se produisant dans des circonstances similaires, les ajustements appropriés sont apportés à ses états financiers dans le cadre de la préparation des états financiers consolidés, pour assurer la conformité avec les méthodes comptables du groupe.

I. HOMOGÉNÉISATION DES COMPTES DES ENTITÉS DU GROUPE

La consolidation consiste à intégrer les comptes des sociétés comprises dans le périmètre. La société consolidante doit alors déterminer une politique du groupe homogène, qui décrit les principes et méthodes adaptés aux spécificités de l'ensemble consolidé. Les comptes individuels des filiales n'appliquent pas systématiquement les principes et méthodes du groupe, car ils sont établis selon des règles en conformité avec un environnement économique, financier, juridique et fiscal différent de celui des comptes consolidés.

La date de clôture des exercices comptables doit être identique pour toutes les filiales qui entrent dans le champ de la consolidation. Toutefois, une dérogation est possible si la date de clôture n'est pas antérieure de plus de trois mois et si des ajustements sont effectués pour les principales transactions. Cette exception doit être justifiée par l'impossibilité d'établir des comptes à la date retenue pour les comptes consolidés ou par un coût excessif. S'il existe un tel décalage dans les dates de clôture, une explication sera fournie en note.

Les exemples suivants illustrent un certain nombre de ces retraitements ainsi que leur traitement comptable, sans toutefois pouvoir être exhaustifs.

A. TABLEAU COMPARATIF DES DIFFÉRENCES DE TRAITEMENT SELON LES NORMES

Opérations concernées	PCG	Règlement 99.02	IAS/IFRS
Contrats à long terme	Méthodes de comptabilisation à l'achèvement ou à l'avancement. Méthode préférentielle : avancement.		Seule méthode possible : comptabilisation à l'avancement.
Crédit-bail	Chez le preneur : loyer en charges. Chez le propriétaire : bien à l'actif.	Option : PCG ou idem IAS 17. Méthode préférentielle : celle de l'IAS.	Chez le preneur : bien à l'actif + dette au passif. Loyer décomposé en charge financière et remboursement de la dette. Chez le propriétaire : créance à l'actif du bilan (IAS 17).
Coût d'emprunt	Option dans le coût d'acquisition de l'immobilisation.	Non mentionné.	Obligatoirement dans le coût de l'immobilisation.
Frais d'établissement	Méthode préférentielle inscription en charges de l'exercice ou imputation sur prime d'émission selon le cas. Possibilité d'inscription à l'actif du bilan.		Charges de l'exercice dans le cas général. Imputation sur les capitaux propres lorsque les coûts concernent l'émission d'instruments donnant accès aux capitaux propres (IAS 32).
Gains et pertes latents de change	Inscrits en comptes transitoires au bilan (écarts de conversion). Si perte latente : constitution d'une provision (sauf exceptions). Pas de comptabilisation de la plus-latente.	Option entre méthode PCG ou IAS. Méthode préférentielle : enregistrement en résultat de l'exercice.	Les écarts de conversion sont comptabilisés en charges ou produits de l'exercice (IAS 21).
Subventions	Subventions inscrites en capitaux propres puis rapportées au résultat ou en produit exceptionnel l'année d'attribution.	Subventions inscrites en capitaux propres puis rapportées au résultat ou première méthode des IAS/IFRS.	Deux méthodes possibles : • inscription en produits constatés d'avance puis rapport au résultat sur la durée d'utilisation de l'actif subventionné ; • subvention inscrite en déduction de la valeur amortissable de l'actif financé et réduction de la dotation aux amortissements.
Biens acquis avec un crédit fournisseur long	Le coût d'acquisition de l'actif n'est pas modifié en fonction des modalités de règlement du prix.		Si le règlement est différé au-delà des conditions habituelles, la différence entre l'équivalent du prix au comptant et le total des règlements est comptabilisée en charges financières sur la période de crédit.
Gros entretiens ou grandes révisions	Provision ou composant de deuxième catégorie.		Obligatoirement à l'actif (IAS 16).
Dettes financières	Coût historique.		Coût amorti.
Actifs financiers	Coût d'acquisition (frais accessoires charges ou actif).		Suivant la catégorie d'actifs.

B. LES CONTRATS À LONG TERME

Le traitement des contrats à long terme peut diverger d'un pays à l'autre dans les modalités de la prise en compte de la marge sur contrat. Certaines réglementations imposent l'achèvement, d'autres permettent le choix dans sa prise en compte à l'achèvement ou en fonction de l'avancement du contrat. Selon IAS 11, l'application de la méthode l'avancement est obligatoire, ce qui peut donc générer la nécessité de retraitements.

Exercice 27**ÉNONCÉ**

Un entrepreneur de travaux publics a obtenu un contrat à forfait d'un montant de 9 000 k€ pour construire un pont. Le montant initial des produits convenus dans le contrat est de 9 000 k€. L'estimation initiale des coûts du contrat par l'entrepreneur est de 8 000 k€. La construction de ce pont prendra trois années.

À la fin de l'année 1, l'estimation des coûts du contrat par l'entrepreneur est passée à 8 050 k€. En année 2, le client approuve une modification conduisant à une augmentation de 200 k€ des produits du contrat et à un supplément estimé de 150 k€ des coûts du contrat. À la fin de l'année 2, les coûts encourus comprennent 100 k€ pour les matériaux entreposés sur le chantier qui seront utilisés en année 3 pour achever le projet.

L'entrepreneur détermine le degré d'avancement du contrat en calculant la proportion des coûts du contrat encourus pour les travaux exécutés à la date considérée sur le dernier total estimé des coûts du contrat. Un résumé des données financières pendant la période de construction se présente comme suit :

	Année 1	Année 2	Année 3
Montant initial des produits dans le contrat	9 000	9 000	9 000
Modification		200	200
Total des produits du contrat	9 000	9 200	9 200
Coûts encourus jusqu'à la date considérée	2 093	6 168	8 200
Coûts du contrat restant à terminaison	5 957	2 032	0
Total estimé des coûts du contrat	8 050	8 200	8 200
Bénéfice estimé	950	1 000	1 000
Degré d'avancement	26 %	74 %	100 %

Méthode appliquée dans les comptes individuels : achèvement.

Méthode appliquée dans les comptes consolidés : avancement.

TRAVAIL À FAIRE

Quels retraitements doit-on enregistrer ?

CORRIGÉ

	Année 1	Année 2	Cumul	Année 3	Total
% avancement	30 %	80 %		100 %	
% réalisation de l'exercice	30 %	50 %		20 %	
Total contrat	9 000	9 200		9 200	
Produits	$9\,000 \times 30\%$	$9\,200 \times 80 - 2\,700$		$9\,200 \times 20\%$	
	2 700	4 660	7 360	1 840	9 200
Total charges contrat	8 050	8 300		8 300	
Charges de l'exercice	$8\,050 \times 30\%$	$8\,300 \times 80\% - 2\,415$		$8\,300 \times 20\%$	
	2 415	4 225	6 640	1 660	8 300
Bénéfice	285	435	720	180	900
Impôt correspondant	95	145	240	60	300
Bénéfice net	190	290	480	120	600

Année 1 : Retraitement du contrat à long terme**Comptes de bilan**

Facture à établir		2 700	
Stock			2 415
Impôt différé passif			95
Résultat Sté X			190

Comptes de gestion

En cours		2 415	
Ventes			2 700
Charge d'impôt		95	
Résultat global		190	

Année 2 : Retraitement du contrat à long terme**Comptes de bilan**

Facture à établir		7 360	
Stock			6 640
Impôt différé passif			240
Réserves Sté X			190
Résultat Sté X			290

Comptes de gestion

En cours		4 225	
Ventes			4 660
Charge d'impôt		145	
Résultat global		290	

Année 3 : Retraitement du contrat à long terme

Le contrat est achevé, La facture est établie et comptabilisée, les stocks sont repris au compte de résultat : à la clôture au bilan, il n'y a plus de différences entre les 2 méthodes de comptabilisation.

Au compte de résultat le chiffre d'affaires est comptabilisé pour la totalité, seule la partie correspondant à l'exercice doit être conservée pour les comptes consolidés.

Comptes de bilan

Réserves Sté X			480
Résultat Sté X		480	

Comptes de gestion

En cours			6 640
Ventes		7 360	
Charge d'impôt			240
Résultat global			480

Exercice 28**ÉNONCÉ**

La société A, filiale du groupe B, a signé en 2010 un contrat portant sur la fourniture d'une machine-outil conçue et fabriquée spécialement pour son client Esentépé. La livraison doit avoir lieu en 2012. Le prix convenu est de 720 000 €. Les coûts de production déjà engagés à la fin 2010 s'élèvent à 60 000 €, ceux engagés au cours de 2 011 à 420 000 €. Le coût total du contrat est estimé à 600 000 €. Conformément aux normes comptables nationales, A applique la méthode de la reconnaissance de la marge à l'achèvement des travaux alors que B applique les IFRS pour ses comptes consolidés.

TRAVAIL À FAIRE

Quelle est l'écriture de retraitement à enregistrer lors du passage aux principes comptables du groupe B ?

CORRIGÉ

Les écritures de retraitement sont exactement les mêmes : seuls les calculs préparatoires changent.

	% avancement	Produits	charges	Bénéfice	Impôt	Bénéfice net
Année 1	10 %	72	60	12	4	8
Année 2	70 %	504	420	84	28	56
Cumul		576	480	96	32	64
Année 3	20 %	144	120	24	8	16
Total		720	600	120	40	80

Année 1 : Retraitement du contrat à long terme**Comptes de bilan**

Facture à établir		72	
Stock			60
Impôt différé passif			4
Résultat Sté X			8

Comptes de gestion

En cours		60	
Ventes			72
Charge d'impôt		4	
Résultat global		8	

Année 2 : Retraitement du contrat à long terme**Comptes de bilan**

Facture à établir	576	
Stock		480
Impôt différé passif		32
Réserves Sté X		8
Résultat Sté X		56

Comptes de gestion

En cours	420	
Ventes		504
Charge d'impôt	28	
Résultat global	56	

Année 3 : Retraitement du contrat à long terme**Comptes de bilan**

Réserves Sté X		64
Résultat Sté X	64	

Comptes de gestion

En cours		480
Ventes	576	
Charge d'impôt		32
Résultat global		64

C. CONTRAT DE LOCATION FINANCEMENT

Des divergences peuvent aussi exister entre référentiels comptables quant aux seuils de distinction entre une location simple et une location financement. Pour les besoins des comptes consolidés établis selon les IFRS, le traitement des contrats de location doit correspondre à celui préconisé par la norme IAS 17.

Exercice 29**ÉNONCÉ**

La société a souscrit un contrat de location pour un équipement industriel dont les caractéristiques sont les suivantes :

- valeur du bien : 5 000 k€ ;
- durée d'utilisation : 4 ans ;
- durée du contrat : 4 ans ;
- taux implicite au contrat : 18 % (le taux de l'emprunt est excessif).

Tableau de remboursement de l'emprunt notionnel

Année	Intérêt	Capital	Annuité	Capital restant
1	900	950	1 850	4 050
2	725	1 125	1 850	2 925
3	525	1 325	1 850	1 600
4	250	1 600	1 850	0

Le contrôle en substance de cet actif oblige à retraiter ce type de contrat méthode préférentielle – IAS 17.

TRAVAIL À FAIRE

Quel retraitement doit-on enregistrer ?

CORRIGÉ

On suppose un taux d'IS de 33,1/3 %.

L'actif en location dont la durée du contrat est celle de la durée d'utilisation par le locataire doit être retraité en contrat de location-financement.

C'est-à-dire à la date de signature constater un actif en contrepartie d'un emprunt notionnel de même montant.

Le retraitement doit, ensuite, constater les charges suivantes en lieu et place du loyer sur quatre ans de 1 850.

Année	Amortissements	Intérêts	Total
1	1 250	900	2 150
2	1 250	725	1 975
3	1 250	525	1 775
4	1 250	250	1 500
Cumul	5 000	2 400	7 400

Tableau des écarts de retraitement

Année	Loyers	Retraitements	Différence	Effet d'impôt
1	1 850	2 150	300	100
2	1 850	1 975	125	42
3	1 850	1 775	- 75	- 25
4	1 850	1 500	- 350	- 117
Cumul	7 400	7 400	0	0

Écriture initiale au Bilan

Actifs sous contrat de location-financement	5 000	
Emprunt – Location-financement		5 000

Écriture Bilan à la clôture du premier exercice

Résultat	200	
Impôts différés	100	
Emprunt	950	
Amortissements		1 250

Écritures Compte de gestion

Dotation aux amortissements	1 250	
Frais financiers	900	
Loyer		1 850
Charges d'impôt		100
Résultat		200

Écriture Bilan à la clôture du deuxième exercice

Actifs sous contrat de location-financement	5 000	
Emprunt – Location-financement		5 000
Amortissements		2 500
Impôts différés ($425 \times 33,1/3 \%$)	142	
Emprunt	2 075	
Résultat [$125 \times (1 - 33,1/3 \%)$]	83	
Réserves	200	

Écritures Compte de gestion

Dotation aux amortissements	1 250	
Frais financiers	725	
Loyer		1 850
Charges d'impôt		42
Résultat		83

Écriture Bilan à la clôture du troisième exercice

Actifs sous contrat de location-financement	5 000	
Emprunt – Location-financement		5 000
Amortissements		3 750
Impôts différés ($250 \times 33,1/3 \%$)	117	
Emprunt	3 400	
Résultat [$75 \times (1 - 33,1/3 \%)$]	50	
Réserves	283	

Écritures Compte de gestion

Dotation aux amortissements	1 250	
Frais financiers	525	
Charge d'impôt	25	
Résultat	50	
Loyer		1 850

Écriture Bilan à la clôture du quatrième exercice

Actifs sous contrat de location-financement	5 000	
Amortissements		5 000
Emprunt	5 000	
Emprunt – Location-financement		5 000
Réserves	233	
Résultat		233

Écritures Compte de gestion

Dotation aux amortissements	1 250	
Frais financiers	250	
Charge d'impôts	117	
Résultat	233	
Loyer		1 850

D. COÛT D'EMPRUNT

Il faut calculer le taux effectif de l'emprunt.

Exercice 30**ÉNONCÉ**

Montant nominal de l'emprunt	1 000 k€
Annuités	240 k€
Taux d'emprunt	6,402 %
Frais d'émission	50
Durée de l'emprunt	5 ans

Dans les comptes annuels les frais d'émission d'emprunt ont été immédiatement comptabilisés en charge.

TRAVAIL À FAIRE

Quel retraitement doit-on enregistrer ?

CORRIGÉ

Il convient de calculer le taux effectif de l'emprunt compte tenu des coûts initiaux.

Ce taux ressort à 8,329 %.

	Capital	Intérêt	Amortissement du capital	Annuité
		8,329 %		
Année 1	950,00 €	79,13 €	160,87	240,00
Année 2	789,13 €	65,73 €	174,27	240,00
Année 3	614,85 €	51,21 €	188,79	240,00
Année 4	426,06 €	35,49 €	204,51	240,00
Année 5	221,55 €	18,45 €	221,55	240,00
TOTAL		250,00 €	950,00 €	1 200,00 €

La charge d'intérêt sera donc ajustée pendant les cinq années.

Total des intérêts tableau de remboursement suivant taux nominal : 200 + 50 de frais d'émission.

Le total des charges est identique sur la durée de l'emprunt, seule la répartition dans le temps change

E. FRAIS D'ÉTABLISSEMENT

Exercice 31

ÉNONCÉ

En N la société a enregistré à l'actif 100 000 € en frais d'établissement et a constaté une dotation aux amortissements de 20 000 € (amortissement linéaire sur 5 ans en application des dispositions du Code de commerce).

TRAVAIL À FAIRE

Quels retraitements doit-on enregistrer sachant que sur le plan fiscal l'ensemble des frais a été déduit ?

CORRIGÉ

On suppose un taux d'IS de 33,1/3 %.

Frais 100 k€ amortis sur 5 ans et en charge immédiatement en IFRS.

Année 1 : Frais d'établissement en charge de l'exercice 1

Comptes de bilan

Frais d'établissement		100
Amortissements	20	
Impôt différé actif	27	
Résultat Sté X	53	

Comptes de gestion

Dotation aux amortissements		20
Charges externes	100	
Charge d'impôt		27
Résultat global		53

Année 2 : Frais d'établissement en charge de l'exercice 1**Comptes de bilan**

Frais d'établissement			100
Amortissements	40		
Impôt différé actif	20		
Réserves Sté X	53		
Résultat Sté X			13

Comptes de gestion

Dotation aux amortissements			20
Charge d'impôt	7		
Résultat global	13		

Année 3 : Frais d'établissement en charge de l'exercice 1**Comptes de bilan**

Frais d'établissement			100
Amortissements	60		
Impôt différé actif	13		
Réserves Sté X	40		
Résultat Sté X			13

Comptes de gestion

Dotation aux amortissements			20
Charge d'impôt	7		
Résultat global	13		

Année 4 : Frais d'établissement en charge de l'exercice 1**Comptes de bilan**

Réserves Sté X	13		
Résultat Sté X			13

Comptes de gestion

Dotation aux amortissements			20
Charge d'impôt	7		
Résultat global	13		

F. LES DETTES ET CRÉANCES LIBELLÉES EN DEVISES

Selon l'IAS 21, ces éléments sont évalués au bilan au cours de la date de clôture. Il en résulte le plus souvent une variation de la valeur par rapport à celle constatée à la date du premier enregistrement de la dette ou de la créance. Bien que latente, car aucune transaction en trésorerie liée à cette opération n'avait encore lieu, cette différence génère un produit ou une perte dans le compte de résultat en IFRS.

G. FRAIS DE DÉVELOPPEMENT

Les frais de développement doivent être inscrits à l'actif si l'entreprise peut démontrer les critères suivants :

- la faisabilité technique ;
- l'intention de terminer la production pour le vendre ou l'utiliser ;
- la capacité ou la possibilité de vendre ou d'utiliser l'actif produit ;
- l'aptitude de l'actif à générer des avantages économiques futurs ;
- l'existence de ressources suffisantes pour mener à bien le projet (tant compétences techniques que financières et autres) ;
- la capacité à mesurer de façon fiable les coûts liés au projet.

Les règles sont identiques en PCG et ne normes IAS/IFRS.

Exercice 32

ÉNONCÉ

En N un montant de 90 000 € relatif à des frais de développement sur un projet nettement individualisé et présentant de sérieuses chances de réussite commerciale a été inscrit en immobilisations incorporelles dans les comptes annuels et a fait l'objet d'un amortissement de 18 000 € correspondant à un étalement sur 5 ans (durée des avantages économique attendus). Toutefois compte tenu de certaines restrictions budgétaires il n'est pas certain que le département R&D de l'entité puisse mener le projet à son terme.

TRAVAIL À FAIRE

Quels retraitements doit-on enregistrer ?

CORRIGÉ

On suppose un taux d'IS de 33,1/3 %.

Écriture Bilan à la clôture du quatrième exercice

Résultat	48 000	
Impôt différé	24 000	
Frais de développement		72 000

Écritures Compte de résultat

Transfert de charges d'exploitation	72 000	
Impôt différé		24 000
Résultat		48 000

CONCLUSION

Comme indiqué au début de cette partie, bien d'autres sources d'ajustement existent : l'évaluation des stocks (IAS 2), etc. Ce sont donc une multitude d'opérations dont la société mère doit s'assurer qu'elles soient retraitées d'une manière à assurer leur traitement homogène au sein du groupe. C'est sur cette base d'états financiers homogénéisés que la prochaine étape de la consolidation peut démarrer.

II. CONVERSION DES COMPTES DES FILIALES LIBELLÉS EN MONNAIES ÉTRANGÈRES

Le recours à plusieurs devises est un aspect particulier de l'harmonisation des comptes des filiales. En effet, les comptes consolidés sont établis dans une monnaie unique et il faut trouver des méthodes adéquates pour convertir les comptes des filiales vers cette monnaie de présentation des comptes de groupe. Il faut donc appliquer l'IAS 21. Des exemples sont en ressources pédagogiques de l'UE 214 série 4.

SECTION 3. TROISIÈME ÉTAPE : CONSOLIDATION

Une fois que les méthodes d'évaluation et de présentation retenues pour le groupe ont été effectuées et que la conversion des comptes libellés en monnaies étrangères ont été appliquées pour chaque entité consolidée.

Il est nécessaire de cumuler des comptes retraités, c'est-à-dire :

- le report à 100 % pour les entités intégrées globalement ;
- le report limité au pourcentage d'intérêts intégrés, pour les entités intégrées proportionnellement ;
- le non report pour les sociétés mises en équivalence.

Puis, il est nécessaire d'effectuer les opérations de retraitements de consolidation, c'est-à-dire :

- éliminer les comptes réciproques des entreprises intégrées ;
- éliminer les résultats internes.

Ces opérations de retraitement sont également appliquées en normes françaises.

I. ÉLIMINATION DES COMPTES RÉCIPROQUES DES ENTREPRISES INTÉGRÉES

Que ce soit au niveau du bilan, au niveau du compte de résultat ou au niveau du tableau de flux de trésorerie du fait d'opérations internes au groupe des comptes réciproques apparaissent.

Il faut annuler ces transactions ou soldes.

EXEMPLE APPLICATIF 66

La société F est une filiale de la société M.

La société M a facturé à la société F une somme de 119 600 € TTC correspondant à une livraison de marchandises totalement vendue à des tiers à la clôture de l'exercice.

Au 31 décembre N, le bilan de M comporte un poste Client F débiteur de 23 920 € et le bilan de F comporte un poste Fournisseur M créditeur de 23 920 €.

Écritures Bilan

Fournisseur M	
Client F	

23 920

23 920

Écritures Compte de résultat

Ventes M	
Achats F	

100 000

100 000

II. LES DIVIDENDES

Les dividendes de la filiale enregistrés par la société mère sont en fait des résultats d'exercices précédents qui doivent être considérés comme des réserves : il est nécessaire de les virer à ce compte.

Les dividendes n'étant pas imposés (régime des sociétés mères et des filiales), il n'y a pas lieu en général de tenir compte d'une fiscalité incidente différée.

EXEMPLE APPLICATIF 67

La société F, filiale de la société M a versé à cette dernière au cours de l'exercice N, 60 000 € de dividendes au titre de l'exercice N-1.

Élimination des produits financiers les dividendes correspondant à du résultat de l'année N-1 déjà consolidé. Il n'y a pas d'effet d'impôt puisque dans le régime mère-filiale les dividendes ne sont pas imposables.

Écritures Bilan

Résultat	
Réserves	

60 000

60 000

Écritures Compte de résultat

Produits financiers	
Résultat	

60 000

60 000

III. LES STOCKS ACQUIS À L'INTÉRIEUR DU GROUPE

Lorsqu'une entreprise intégrée vend à une autre entreprise intégrée des produits (ou des marchandises), elle réalise un bénéfice interne sur la cession de ces produits.

Ce bénéfice vient cependant en diminution du résultat réalisé par la seconde entreprise lorsque celle-ci revend le produit à l'extérieur, si bien que le total des bénéfices réalisés par ces deux entreprises est indifférent **quel que soit le prix de cession interne**.

Il convient cependant d'annuler la marge réalisée sur les produits restant à l'actif du groupe.

EXEMPLE APPLICATIF 68

La société M vend habituellement à sa filiale, la société F ; des marchandises avec un taux de marge moyen de 25 %.

Au 31 décembre N, le stock de ces marchandises dans le bilan de F est de 90 000 € alors qu'il était de 60 000 € au 31 décembre N-1.

La marge incluse dans les stocks à l'ouverture de l'exercice ressort à 12 000 et à 18 000 à la clôture.

Cette marge interne doit être et il convient de traiter de la fiscalité différé **au niveau de F**.

Écritures Bilan

Réserves		12 000	
Résultat		6 000	
Stocks			18 000
Impôts différés – Actifs		6 000	
Réserves			4 000
Résultat			2 000

Écritures Compte de résultat

Variation de stocks		6 000	
Impôts différés			2 000
Résultat			4 000

IV. LES IMMOBILISATIONS CÉDÉES À L'INTÉRIEUR DU GROUPE

Lorsqu'une société intégrée vend à une autre société intégrée une immobilisation, elle réalise généralement une plus-value de cession qu'on peut qualifier d'interne (et qui sera imposée).

La société acquéreuse peut cependant constater un amortissement plus important (si l'immobilisation est amortissable).

Il y a lieu d'annuler ces résultats internes.

EXEMPLE APPLICATIF 69

La société F a revendu au début de l'exercice N à sa société mère M un matériel acquis 600 000 € au début de l'exercice N-4 et amortissable linéairement en 10 ans.

Ce matériel a été repris par la société M pour 450 000 € qui l'a amorti en N de 75 000 (amortissement prévu en 6 ans).

La plus-value réalisée par la société F est de :

• Prix de cession :	450 000 €
• Valeur nette comptable : $600\,000 - (4 \times 60\,000) =$	360 000 €
	<u>90 000 €</u>

On suppose un taux d'IS de 33,1/3 %.

Il convient d'éliminer toutes les écritures enregistrées relatives à cette cession en tenant compte de la fiscalité différée.

C'est-à-dire, de considérer dans les faits qu'il y a eu un transfert d'une immobilisation entre deux entités du groupe à la valeur comptable.

A. Impact de la cession

Écritures Bilan

Résultat Matériel		90 000	90 000
Impôts différés – Actifs Résultat		30 000	30 000

Écritures Compte de résultat

Produits de cession Valeur nette comptable Résultat		450 000	360 000 90 000
Résultat Impôt		30 000	30 000

B. Impact de l'amortissement

Écritures Bilan

Amortissement du matériel Résultat		15 000	15 000
Résultat Impôt		5 000	5 000

Écritures Compte de résultat

Résultat Dotation aux amortissements		15 000	15 000
Impôt Résultat		5 000	5 000

V. TRAITEMENT DES ÉCARTS D'ÉVALUATION ET DU GOODWILL COMPLET OU PARTIEL

L'IASB a publié en janvier 2008 les versions révisées des normes IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » et IAS 27 « États financiers consolidés et individuels ». Ces versions révisées contiennent des changements importants par rapport aux versions actuelles dont l'application est obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2010, avec une application anticipée à partir du 1^{er} juillet 2009.

La norme IFRS 3 révisée apporte des changements importants :

- la possibilité d'évaluer le goodwill en y incorporant la part des intérêts minoritaires ;
- les coûts liés à l'acquisition d'une cible ne peuvent plus être ajoutés au prix d'acquisition et constituent des charges de l'acquéreur ;
- le prix payé aux vendeurs inclut obligatoirement, dès l'acquisition, la juste valeur des paiements conditionnels, tels que les compléments de prix liés à la rentabilité de la cible. La variation ultérieure de la juste valeur de ces paiements conditionnels est comptabilisée en résultat ;
- la prise de contrôle par acquisitions successives d'actions de la cible implique la réévaluation à la juste valeur des actions détenues avant la prise de contrôle et l'enregistrement en résultat du changement de valeur.

La détermination du goodwill est profondément modifiée par la norme IFRS 3 révisée :

- prise en compte des intérêts minoritaires, avec une option pour leur évaluation ;
- comptabilisation des coûts liés à l'acquisition d'une cible obligatoirement en charges de l'acquéreur ;
- inclusion, dès la date d'acquisition, de la juste valeur des compléments de prix conditionnels au prix payé ;
- nouveau mode de comptabilisation des prises de contrôle par acquisitions successives.

Il y est défini le goodwill complet et partiel :

- **Le goodwill partiel** : égal à la différence entre le prix payé (sauf prise de contrôle par achats successifs) et la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs nets identifiables acquis. Ce goodwill n'inclut pas le goodwill revenant aux intérêts minoritaires. Cette méthode est celle qui existait avant la révision d'IFRS 3.
- **Le goodwill complet** : comprend le goodwill relatif aux intérêts majoritaires et minoritaires, la part afférente aux minoritaires ayant pour contrepartie une augmentation des capitaux propres. Cette méthode a été introduite par la norme IFRS 3 révisée.

Exercice 33 : Norme IFRS 3 – Regroupements d'entreprises

ÉNONCÉ

Le groupe Bla a acquis la société Gir, le 01/07/2010. Le contrat d'acquisition prévoit que Bla prendra le contrôle de 75 % de Gir pour un montant total de 3 000 M€.

Au 30/06/2010, le bilan résumé de la société Gir se présente comme suit :

Actif		Passif	
Immo. incorporelles	760	Capitaux propres	2 900
Immo. corporelles	370	Provisions	50
Autres immobilisations	200	Impôts différés passif	30
Stocks	1 650		
Créances	1 500	Dettes	2 000
Trésorerie	500		
Total	4 980	Total	4 980

Voici quelques informations supplémentaires concernant le retraitement de ce bilan :

- L'évaluation à la juste valeur modifie sensiblement la valeur des éléments inscrits au bilan.
- Une marque a été identifiée et a pu être évaluée de façon fiable.

- Par ailleurs, on constate que les impôts différés passif n'existent plus, mais que l'audit des comptes a mis au jour un impôt différé actif.

Le tableau suivant récapitule les justes valeurs (en millions d'euros) des actifs et des passifs de Gir telles que Bla les a déterminées dans le cadre du processus de consolidation :

Actif	Juste valeur
Immobilisations corporelles	350
Immobilisations incorporelles	760
Marque créée par Gir	700
Autres immobilisations	190
Stocks	1 390
Créances	1 500
Trésorerie	500
Impôts différés actif	140
Passif	
Provisions	330
Dettes	2 000

TRAVAIL À FAIRE

Par souci de simplification, on ne tient pas compte de l'impôt différé.

1. Calculez le goodwill complet et le goodwill partiel.
2. Quelles sont les conséquences du goodwill complet et du goodwill partiel ?
3. Peut-on amortir le goodwill ?

CORRIGÉ

1. Calculer le goodwill complet et le goodwill partiel.

Bla paie 3 000 pour obtenir 75 % de l'actif net de Gir, soit 75 % de 3 200 (= 2 400).

La différence entre le prix payé et la quote-part dans la juste valeur de l'actif net de Gir est le Goodwill (ou le badwill, si l'écart est négatif).

Dans le cas présent, la différence est de : $3\,000 - 2\,400 = 600$. Cette valeur de 600 figurera dans le bilan consolidé comme goodwill si Bla applique la méthode du goodwill partiel.

Toutefois, le groupe Bla a la possibilité d'adopter la méthode du goodwill complet. Dans ce cas, il faut procéder à l'évaluation de la juste valeur des intérêts minoritaires : si les actions de la société cible sont cotées, on utilise le cours de bourse. S'il n'existe pas de marché actif, l'acquéreur utilise des techniques de valorisation adaptées à cette catégorie d'actionnaire. En effet, la valeur de l'action du majoritaire peut être différente de celle des minoritaires, ce qui se justifie par une prime liée au contrôle. Il serait théorique de déterminer la juste valeur de la part des minoritaires par un simple calcul proportionnel aux liquidités décaissées par l'acquéreur.

Dans le cas du regroupement de Bla et Gir, la juste valeur des minoritaires représentant 25 % des actions de Gir pourrait être estimée à 900.

L'écart d'acquisition complet et l'excédent entre, d'une part, la juste valeur des actions donnant le contrôle et la juste valeur des minoritaires (a) et, d'autre part, la somme nette attribuée aux actifs acquis et aux passifs identifiables pris en charge (b).

Le goodwill complet dans le cas de Bla se détermine de la façon suivante :

Somme décaissée par Bla pour obtenir 75 % du capital de Gir (I)	3 000
Juste valeur des minoritaires détenant 25 % du capital de Gir (II)	900
Total I + II (a)	3 900
Juste valeur de l'actif net identifiable acquis (b)	3 200
Écart d'acquisition complet (a - b)	700

La méthode du goodwill complet permet de ne pas avoir d'impact sur les actifs et les résultats lors de modifications du pourcentage de contrôle.

L'acquisition de Gir se traduit dans le bilan consolidé de Bla de la façon suivante (tous les éléments identifiables de Gir y figurent à leur juste valeur à leur date d'entrée dans le groupe, le 01/07/2007) :

En millions d'euros	Bilan Bla avant le regroupement	Bilan Gir à la juste valeur des actifs et passifs identifiés	Bilan consolidé Bla + Gir Goodwill partiel	Bilan consolidé Bla + Gir Goodwill complet
Actif				
Écart d'acquisition	1 000	350	600	700
Immobilisations corporelles	540	1 460	1 350	1 350
Immobilisations incorporelles	5 000 ⁽¹⁾	190	2 000	2 000
Autres immobilisations	0	1 390	2 190 ⁽²⁾	2 190 ⁽²⁾
Stocks	500	1 500	1 390	1 390
Créances	900	500	2 000	2 000
Trésorerie	7 940	140	1 400	1 400
Impôts différés actif		5 230	140	140
Total actif	4 000		11 070	11 170
	940	2 900		
Passif	3 000	330	4 000	4 000
Capitaux propres	7 940	2 000	800	900
Intérêts minoritaires		5 230	1 270	1 270
Provisions			5 000	5 000
Dettes			11 070	11 170
Total passif				

(1) Dont titres de participation Gir pour 3 000 M€.

(2) Dans le bilan consolidé, les titres de participation de Gir sont éliminés car leur valeur est remplacée par celle des différents éléments d'actifs et de passifs « apportés ».

2. Quelles sont les conséquences du goodwill complet et du goodwill partiel ?

L'option pour la méthode de détermination du goodwill (complet ou partiel) a les conséquences suivantes :

- montant différent du goodwill et des intérêts minoritaires : la comptabilisation d'un goodwill complet améliore les fonds propres à la date d'acquisition ;
- la dépréciation du goodwill complet est supérieure à celle du goodwill partiel en cas de perte ultérieure de valeur : elle induit une diminution plus importante du résultat opérationnel.

3. Peut-on amortir le goodwill ?

Le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises ne doit pas être amorti.

L'acquéreur doit effectuer un test de dépréciation une fois par an, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'il se peut qu'il se soit déprécié, selon IAS 36 « Dépréciation d'actifs ».

SECTION 4. QUATRIÈME ÉTAPE : PRÉSENTATION DES DOCUMENTS DE SYNTHÈSE CONSOLIDÉS

Il faut donc établir le bilan, le compte de résultat, l'état de résultat global, le tableau de flux de trésorerie, le tableau de variation des capitaux propres et les notes.



Les tableaux se trouvent dans les ressources pédagogiques de l'UE 214 sur le site Internet de l'Intec : www.cnamintec.fr.

L'état de résultat global (*statement of comprehensive income*) comprend :

- les produits des activités ordinaires ;
- les charges financières ;
- la quote-part dans le résultat des entreprises associées et des coentreprises comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence ;
- la charge d'impôt sur le résultat ;
- le total, d'une part, du profit ou de la perte après impôt des activités abandonnées et, d'autre part, du profit ou de la perte après impôt comptabilisé (e) résultant de l'évaluation à la juste valeur diminuée des coûts de la vente, ou de la cession des actifs ou du (des) groupe (s) destiné (s) à être cédé (s) constituant l'activité abandonnée ;
- le résultat traditionnel ;
- les autres éléments du résultat global classés par nature ;
- la quote-part des autres éléments du résultat global des entreprises associées et des coentreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence (lorsqu'il s'agit du compte de résultat d'un groupe) ;
- et le résultat global total.

Les notes doivent inclure un résumé des changements significatifs de méthodes comptables ainsi que des informations explicatives :

- Principes généraux, référentiel comptable, modalités de consolidation, méthodes et règles d'évaluation.
- Informations relatives au périmètre de consolidation.
- Comparabilité des comptes.
- Explications des postes du bilan et du compte de résultat, méthodes préférentielles.

REMARQUE**Date d'application des normes IFRS 10, IFRS 11 et IFRS 12**

- L'ensemble de ces normes a été approuvée le 29 décembre 2012 par l'Union européenne avec une application obligatoire au 1^{er} janvier 2014 et une anticipation possible au 1^{er} janvier 2013.
- La date d'application est le 1^{er} janvier 2013 pour les émetteurs cotés aux États-Unis.

L'application rétrospective sur 2011 et 2012 implique l'établissement de comptes proforma.

EXEMPLE APPLICATIF 65 (SUITE)**Le groupe Véolia**

Cette analyse est issue et décrite par le groupe Véolia. Leur dossier est sur le site Internet de l'Intec www.cnamintec.fr, dans les ressources pédagogiques de l'UE 214. Un extrait du dossier est reproduit ci-après.

Synthèse 2012

En M€	12 M 2012 publié	Retraitement IAS 19R ⁽³⁾	Retraitement IFRS 10 & 11	12 M 2012 retraité
Chiffre d'affaires	29 439	0	- 6 200	23 239
Capacité d'autofinancement opérationnelle	2 723	0	- 804	1 919
Résultat opérationnel	1 095	+ 11	- 395	711
Résultat opérationnel après quote-part de résultat net des entreprises mise en équivalence ⁽¹⁾			702	702
Résultat opérationnel récurrent ⁽²⁾	1 194	+ 11	- 404	801
Résultat financier	- 822	- 3	+ 245	- 580
Résultat net récurrent part du groupe	60	+ 7	+ 8	75
Résultat net part du groupe	394	+ 2	+ 8	404
Cash-Flow libre	3 673	0	- 1 763	1 910
Endettement financier net	11 283	0	- 461	10 822
Prêts consentis aux co-entreprises	417	0	2 568	2 985
Endettement financier net ajusté	10 866	0	- 3 029	7 837

(1) Y compris quote-part de résultat net des co-entreprises et entreprises associées au 31 décembre 2012 retraité.

(2) Y compris quote-part de résultat net récurrent des co-entreprises et entreprises associées au 31 décembre 2012 retraité.

(3) Principaux impacts liés à l'application d'IAS 19R :

- Comptabilisation immédiate en compte de résultat de l'intégralité des coûts de services passés, alors que les coûts de services passés au titre des avantages postérieurs à l'emploi non acquis était jusqu'alors amortis sur la durée résiduelle moyenne d'acquisition de ces droits.

- Modification du taux utilisé pour mesurer le rendement attendu des actifs de couverture : taux d'actualisation de la dette actuarielle dorénavant, alors qu'il était auparavant déterminé en fonction de la structure du portefeuille d'investissement.

<http://www.finance.veolia.com/docs/VE-IFRS10-11-12-Elements-pour-une-info-de-marche.pdf>.

CHAPITRE 5. POINTS SPÉCIFIQUES EN CONSOLIDATION

SECTION 1. VARIATIONS ULTÉRIEURES DU POURCENTAGE DE CONTRÔLE EXCLUSIF EN NORMES FRANÇAISES ET EN NORMES IAS/IFRS

ATTENTION

Cette section est très complexe, vous n'avez pas à la connaître avec précision. Elle est traitée tout d'abord en normes françaises puis en normes IFRS. Des exemples de chaque cas sont en ressources pédagogiques de l'UE 214 série 4.

I. PROBLÉMATIQUE

Les variations du périmètre de consolidation peuvent se produire par acquisition ou par cession d'entreprise. Ils impactent les évolutions d'activité des flux financiers annuels et la variation de bilan. Dans les groupes, tels Lagardère ou LVMH, l'analyse des variations de périmètre est non seulement une question comptable mais également une question stratégique (cf. illustrations ci-après).

Nature des opérations	Exemples d'opérations
Sortie du périmètre	<ul style="list-style-type: none"> • Vente totale ou partielle des titres d'une entreprise consolidée. • Échange de titres d'une entreprise consolidée contre des titres d'une entreprise non consolidée. • Déconsolidation d'une entreprise suite à une baisse du pourcentage de contrôle en deçà des seuils de consolidation.
Variation du pourcentage d'intérêt	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisition complémentaire de titres auprès de tiers d'une entreprise déjà consolidée. • Cession partielle à des tiers de titres d'une entreprise déjà consolidée. • Exercice de stocks options ou bon de souscription d'actions par des tiers. • Reclassement de titres d'une entreprise consolidée à l'intérieur du groupe. • Augmentation ou réduction du capital inégalitaire à l'égard des actionnaires extérieurs au groupe. • Échange de titres d'une entreprise non consolidée contre des titres d'une entreprise consolidée.

Le groupe Lagardère et ses cessions/acquisitions en 2012

Lagardère Active

Cession le 1^{er} février 2012 de la joint-venture détenue avec Marie Claire en Chine, opération qui vient parachever la cession de la Presse Magazine Internationale réalisée en 2011. En 2011, les activités de Presse Magazine Internationale, déconsolidées à leurs dates de cession respectives contribuaient à hauteur de 366 M€ au chiffre d'affaires consolidé et à hauteur de 39 M€ au résultat opérationnel courant des sociétés intégrées. Les Radios en Russie (Europa Media Group), déconsolidées en fin d'année 2011 dégageaient en 2011 un chiffre d'affaires de 47 M€ et un résultat opérationnel courant des sociétés intégrées de 10 M€.

Acquisition de 96 % du groupe LeGuide.com, opérateur de guides shopping sur Internet, consolidé par intégration globale à compter du 1^{er} juillet 2012.

Cession en juillet 2012 de Publications Groupe Loisirs, société editrice en partenariat avec Socpresse de TV Magazine.

Cession et déconsolidation en date du 1^{er} octobre 2012 des agences de marketing digital composant le groupe Nextidea.

Acquisition en fin d'année 2012 du site de billetterie en ligne Billetreduc.com dont le bilan a été consolidé au 31 décembre 2012 et dont l'activité sera intégrée à compter du 1^{er} janvier 2013.

Lagardère Service

Poursuite du développement de Lagardère Services dans les activités de détail en aéroports avec :

- L'acquisition des entités suivantes consolidées par intégration globale :
 - UG-Air (duty free - aéroport de Prague) à effet du 1^{er} janvier 2012 ;
 - Airport Fashion (mode - aéroport de Genève) à effet du 1^{er} mars 2012 ;
 - Duty Free Stores Wellington Limited (duty free – aéroports en Australie et Nouvelle Zélande) à effet du 1^{er} juillet 2012 ;
 - AdR Retail (exploitant des concessions de boutiques duty free/duty paid dans les deux aéroports de Rome) à effet du 1^{er} octobre 2012.
- La création de Lyon Duty Free en partenariat avec Aéroport de Lyon et la reprise de la concession sur l'aéroport de la Réunion au sein d'un partenariat avec Servair, mis en équivalence à effet du 1^{er} janvier 2012 et du 1^{er} mars 2012 respectivement.

Acquisition de 60 % du capital de la société espagnole Celeritas, spécialisée dans la logistique au service du commerce électronique, consolidée par intégration globale à effet du 1^{er} septembre 2012.

Cession du distributeur de livres suisse OLF, déconsolidé à effet du 1^{er} octobre 2012.

.../...

.../... **Lagardère Unlimited**

Acquisition des entités suivantes, consolidées par intégration globale :

- 80 % du groupe nord-américain Gaylord Sports Management (re-dénommé LU Arizona), agence de représentation de joueurs dans les domaines du golf et du baseball, à effet du 1^{er} janvier 2012 ;
- le groupe australien SMAM, agence de conseil dans le domaine de la commercialisation des droits sportifs, à effet du 13 septembre 2012.

Intégration globale à effet du 1^{er} mai 2012 du groupe allemand Zaechel AG (agence spécialisée dans la promotion d'événements sportifs et la vente d'hospitalités) antérieurement consolidé par mise en équivalence et dont la détention est passée de 30 % à 90 %.

EADS

Sur l'exercice 2012, le groupe EADS est consolidé par mise en équivalence sur la base du pourcentage détenu au 31 décembre 2012 qui s'établit à 7,39 % contre 7,5 % pour l'exercice 2011 et ce, compte tenu de l'effet dilutif résultant des augmentations de capital réalisées en 2012 à la suite, d'une part de l'exercice d'options de souscription d'actions par les salariés du Groupe au titre des plans en cours, d'autre part de l'émission d'actions nouvelles destinées au plan d'actionnariat salarié 2012.

Au bilan du 31 décembre 2012, les titres EADS ont été reclassés en actifs destinés à la vente, pour leur valeur comptable à cette date et pour les raisons indiquées en note 32 de l'annexe consolidé.

LVMH et la prise de contrôle d'Hermès

Le géant français du luxe LVMH et son patron Bernard Arnault ont bien travaillé dès 2006 à des scénarios « de prise de contrôle » d'Hermès, selon un rapport d'enquête de l'Autorité des marchés financiers (AMF) cité par le journal Le Monde. Pour les enquêteurs du gendarme boursier français, le comportement de LVMH « ne trouve son sens que dans la préparation d'une montée au capital d'Hermès », et Bernard Arnault et son groupe ont travaillé depuis décembre 2006 à des scénarios « de prise de contrôle ».

La commission des sanctions de l'autorité boursière doit se réunir le 31 mai

LVMH avait pris tout le monde par surprise en octobre 2010 en annonçant détenir quelque 17 % d'Hermès – participation dans le groupe familial augmentée depuis à 22,3 %. Le groupe avait eu recours à l'achat de produits financiers complexes qui lui avaient permis d'éviter d'avoir à déclarer progressivement des franchissements de seuil (5 %, 10 %, 15 %...) auprès des autorités boursières. L'enquête de l'AMF, lancée il y a plus de deux ans, vise à savoir si le géant du luxe a ainsi manqué à ses obligations, la commission des sanctions de l'autorité boursière devant se réunir le 31 mai.

LVMH « entend contester vigoureusement les conclusions contenues dans ce rapport, tant pour ce qui concerne la régularité de la procédure que la matérialité des faits et leur qualification juridique », a indiqué le groupe à l'AFP dans une déclaration écrite. « La commission des sanctions, seule habilitée à en juger, ne statuera qu'après avoir examiné chacun des moyens présentés pour la défense de LVMH. Elle ne pourra alors que constater l'absence, de la part de LVMH, de tout manquement à la loi et au règlement de l'AMF », fait-il valoir.

Bernard Arnault : « Nous n'avons pas du tout l'intention d'augmenter notre participation [...], nous sommes très amicaux dans nos intentions [...] »

Le mois dernier, à l'occasion de l'assemblée générale des actionnaires de LVMH, un actionnaire avait demandé à Bernard Arnault s'il avait prévu de poursuivre sa montée dans le capital d'Hermès. « Vous savez, nous n'avons pas prévu d'être actionnaires de Hermès [...] Nous avons fait un placement financier et il s'est dénoué d'une façon que nous n'avons pas prévue », avait alors répondu sans rire Bernard Arnault. « Nous n'avons pas du tout l'intention d'augmenter notre participation [...], nous sommes très amicaux dans nos intentions [...], nous souhaitons être un soutien » pour Hermès, avait-il assuré.

La Tribune, 1^{er} juillet 2013.

La Commission des sanctions pointe notamment du doigt « le montant atypique » des ELS, « leur répartition entre plusieurs banques pour éviter toute déclaration de franchissement de seuil », « leur conclusion par des sociétés étrangères de LVMH n'apparaissant pas dans la liste des sociétés consolidées par le groupe jusqu'au rapport annuel 2010 », ainsi que « les mesures prises, dans les comptes consolidés de LVMH, pour masquer la concentration des ELS sur un seul titre ».

La Commission des sanctions de l'AMF considère donc que « LVMH s'était ainsi donné les moyens de préparer une opération financière [...] susceptible d'avoir une incidence significative sur la situation et les droits des porteurs » de titres Hermès. Et, qu'en conséquence, LVMH « aurait dû porter à la connaissance du public » l'opération financière en préparation sur Hermès, ce que LVMH « n'a pas fait ». Le « contournement de l'ensemble des règles destinées à garantir la transparence indispensable au bon fonctionnement du marché doit être sanctionné à la hauteur des perturbations qu'il a provoquées », conclut la Commission.

La Tribune, 18 juillet 2013.

II. PREMIER CAS : AUGMENTATION SANS CHANGEMENT DE MÉTHODE

A. AUGMENTATION DU POURCENTAGE DE DÉTENTION D'UNE ENTREPRISE DÉJÀ INTÉGRÉE GLOBALEMENT (RÈGLEMENT N° 2005-10 DU CRC)

1. Principe

Les acquisitions complémentaires de titres ne remettent pas en cause les évaluations des actifs et passifs identifiés, déterminées à la date de la prise de contrôle. L'écart dégagé est affecté en totalité en écart d'acquisition.

2. Comptabilisation de l'écart d'acquisition positif

L'écart d'acquisition complémentaire est comptabilisé conformément au § 2113. Donc, l'écart d'acquisition complémentaire est amorti selon un plan et une durée qui reflètent les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition des titres complémentaires. L'écart d'acquisition complémentaire doit être déterminé par différence entre :

- le coût d'acquisition des titres ;
- et la quote-part complémentaire de capitaux propres consolidés que ces titres représentent à la date d'acquisition, y compris la valeur résiduelle à cette date des écarts d'évaluation déterminés à la date de prise de contrôle.

L'écart d'acquisition est calculé à partir des éléments suivants :

- Capitaux propres à la date de l'achat y compris le résultat de l'exercice
- Écarts d'évaluation résiduels à la date de l'achat
- Pourcentage de participation acquis
- Montant des capitaux propres acquis $(A + B) \times C$

$\text{Écart d'acquisition} = \text{prix d'achat} - \text{Montant des capitaux propres acquis}$

IAS/IFRS

En normes IFRS, l'écart entre le coût d'acquisition des titres (acquisitions de participation ne donnant pas le contrôle) et la quote-part complémentaire de capitaux propres consolidés que ces titres représentent à la date d'acquisition est imputée sur les capitaux propres groupe (sans modifications de la valeur comptable consolidée des actifs et passifs identifiables). Les parts respectives entre le groupe et la participation, ne donnant pas le contrôle dans la valeur de la filiale consolidée, sont ajustées afin de respecter les nouveaux taux de détention.

Le montant du goodwill est figé à la date de l'acquisition ayant permis de prendre le contrôle. Aucune opération ultérieure, autre qu'une perte de contrôle de la filiale ou une dépréciation, ne peut avoir pour effet de modifier la valeur initiale du goodwill.

3. Comptabilisation de l'écart d'acquisition négatif

Si un écart négatif est dégagé, le coût d'acquisition est donc inférieur à la quote-part qu'il représente dans les valeurs des éléments actifs et passifs identifiés. Il convient alors de s'interroger sur la valeur en consolidation des actifs de l'entreprise concernée, ce qui peut conduire à constater une dépréciation. L'écart négatif restant est imputé sur l'écart positif dégagé lors de la première consolidation par intégration globale et, s'il subsiste un solde négatif, celui-ci est présenté au passif du bilan en dehors des capitaux propres. Il est rapporté au résultat sur une durée qui doit refléter les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de la dernière acquisition.

IAS/IFRS

En normes IFRS, le montant du goodwill est figé à la date de l'acquisition ayant permis de prendre le contrôle. Aucune opération ultérieure, autre qu'une perte de contrôle de la filiale ou une dépréciation ne peut avoir pour effet de modifier la valeur initiale du goodwill.

Ces dispositions s'appliquent, quelle que soit l'option prise (goodwill acquéreur ou complet).

B. AUGMENTATION DU POURCENTAGE DANS UNE ENTREPRISE INTÉGRÉE PROPORTIONNELLEMENT

Il n'y a aucune précision du règlement 99-02 sur ce sujet. Donc, le Comité d'urgence du CNC s'est référé aux principes généraux de l'intégration globale qui s'appliquent aux entreprises intégrées proportionnellement sous réserve des dispositions particulières propres à ces entreprises.

La méthode proportionnelle conduit à intégrer dans le bilan consolidé les actifs et passifs de la filiale (à hauteur du pourcentage détenu) à la valeur évaluée au moment de la première consolidation. Lors de l'acquisition ultérieure d'un lot de titres et, dès lors que cette entreprise reste consolidée par intégration proportionnelle à l'issue de cette acquisition complémentaire, les règles suivantes sont, selon le Comité d'urgence, à appliquer pour traiter les augmentations de pourcentages d'intérêts.

III. DEUXIÈME CAS : AUGMENTATION AVEC CHANGEMENT DE MÉTHODE

A. INTÉGRATION GLOBALE D'UNE ENTREPRISE PRÉCÉDEMMENT MISE EN ÉQUIVALENCE

Le coût d'acquisition total des titres (acquisitions initiales et acquisitions complémentaires donnant le contrôle exclusif) est déterminé conformément aux règles générales.

Les actifs et passifs sont identifiés et évalués, à la date de la prise de contrôle, conformément aux règles générales. L'écart de réévaluation éventuel par rapport à la quote-part de capitaux propres antérieurement consolidée par mise en équivalence est porté directement dans les réserves consolidées.

L'écart d'acquisition complémentaire des titres est déterminé par différence entre :

- d'une part, le coût d'acquisition des titres complémentaires ;
- et d'autre part, la quote-part que ces titres représentent dans les justes valeurs des actifs et des passifs identifiables à la date de prise de contrôle.

IAS/IFRS

En normes IFRS, dans un regroupement d'entreprises réalisé par étapes, l'acquéreur doit réévaluer la participation qu'il détenait précédemment dans l'entreprise acquise à la juste valeur à la date d'acquisition.

Le goodwill est déterminé en ajoutant cette juste valeur aux prix payés pour acquérir les titres ayant permis d'obtenir le contrôle.

Le goodwill est donc égal à la différence entre :

- la somme du prix d'acquisition au titre de la prise de contrôle, du montant de la participation ne donnant pas le contrôle déterminé en conformité avec IFRS 3 (goodwill complet ou partiel), et de la juste valeur à la date d'acquisition de la quote-part d'intérêt détenue par l'acquéreur avant la prise de contrôle ;
- et la juste valeur des actifs nets au titre du regroupement.

B. INTÉGRATION GLOBALE D'UNE ENTREPRISE PRÉCÉDEMMENT INTÉGRÉE PROPORTIONNELLEMENT

Le coût d'acquisition total des titres (acquisition initiale et acquisitions complémentaires donnant le contrôle exclusif) est déterminé conformément aux règles générales.

Les actifs et passifs sont identifiés et évalués, à la date de la prise de contrôle exclusif, conformément aux règles générales. L'écart de réévaluation éventuel par rapport à la quote-part de capitaux propres antérieurement consolidés par intégration proportionnelle est porté directement dans les réserves consolidées.

Les principes applicables de la mise en équivalence à l'intégration globale sont identiques et sont les suivants :

- la détermination de l'écart d'acquisition complémentaire doit être opérée sur la base des justes valeurs à la date de prise de contrôle exclusif ;
- la quote-part antérieurement détenue doit être réévaluée et son impact inscrit directement en réserve consolidée ;
- les intérêts minoritaires doivent être évalués sur la base des justes valeurs à la date de prise de contrôle exclusif.

L'écart d'acquisition complémentaire peut être déterminé par différence entre :

- le coût d'acquisition des titres complémentaires ;
- et la quote-part complémentaire acquise dans les capitaux propres consolidés à la date de prise de contrôle exclusif, en y incluant la valeur résiduelle à cette date des écarts d'évaluation déterminée lors de la première consolidation par intégration proportionnelle.

IV. TROISIÈME CAS : CESSIION D'UN POURCENTAGE DE DÉTENTION D'UNE ENTREPRISE DÉJÀ INTÉGRÉE GLOBALEMENT

A. CESSIION TOTALE

1. Déconsolidation

La sortie du périmètre de consolidation de l'entreprise cédée s'effectue à la date du transfert de contrôle à l'entreprise acquéreuse. Le compte de résultat consolidé retrace les produits réalisés et les charges supportées par l'entreprise cédée jusqu'à la date de transfert du contrôle.

Lorsque la cession d'une entreprise est d'une importance significative, il est également admis, afin de faciliter les comparaisons dans le temps, de présenter la quote-part du groupe dans le résultat net de l'entreprise cédée sur une seule ligne au compte de résultat. Dans ce cas, l'annexe détaille les principaux éléments du compte de résultat de l'entreprise cédée jusqu'à la date de transfert du contrôle. Le même traitement peut être appliqué dans le cas d'une cession de branche d'activité ou d'un ensemble d'entreprises d'une importance significative.

Si des accords de cession sont intervenus à la date de clôture de l'exercice et que le transfert du contrôle est effectué avant la date d'arrêté des comptes, les actifs et passifs de l'entreprise en cours de cession peuvent être regroupés sur une ligne distincte du bilan consolidé intitulée « Actifs ou passifs nets en cours de cession ». Dans ce cas, une note annexe précise les conditions et la date d'achèvement de l'opération de cession. Le compte de résultat est également présenté suivant les modalités définies à l'alinéa ci-dessus.

2. Résultat de cession

Le résultat de cession est constaté lorsqu'il est réalisé, c'est-à-dire à la date où l'entreprise consolidante a transféré le contrôle de l'entreprise précédemment contrôlée. Une moins-value doit cependant faire l'objet d'une provision, dès qu'elle est probable. La plus ou moins-value de cession se calcule à partir de la dernière valeur en consolidation de l'entreprise comprenant le résultat jusqu'à la date de cession, l'écart d'acquisition résiduel non amorti et, le cas échéant, l'écart de conversion inscrit dans les capitaux propres, part du groupe.

3. Cas particulier : Cession d'une branche d'activité

Dans le cas de la cession d'une branche d'activité, même s'il n'y a pas eu cession de titres, les mêmes principes généraux s'appliquent. La valeur en consolidation retenue pour le calcul du résultat de cession tient compte des actifs et passifs identifiables et de la quote-part de l'écart d'acquisition qui a été affectée à cette branche d'activité lors de son acquisition. Si, à titre exceptionnel, la quote-part d'écart d'acquisition à rattacher à la détermination du résultat de cession n'a pu être évaluée, l'entreprise consolidante doit revoir la valeur des écarts d'acquisitions résiduels correspondant à l'acquisition des entreprises dans lesquelles était incluse la branche d'activité cédée. Il convient, le cas échéant, de revoir également le plan d'amortissement ou la durée d'étalement de ces écarts d'acquisition.

L'arrêt d'une branche d'activité ou la cession d'un sous-ensemble d'une entreprise consolidée par intégration globale est traité de la même façon.

B. CESSION PARTIELLE

1. Entreprise restant consolidée par intégration globale

Dans le cas d'une cession partielle de titres d'une entreprise restant consolidée par intégration globale, l'ensemble des éléments concourant à la détermination de la plus ou moins-value (y compris une quote-part de l'écart d'acquisition et de l'écart de conversion) est pris en compte au prorata de la cession réalisée pour déterminer le résultat de cession.

2. Entreprise restant consolidée mais par mise en équivalence

La prise en compte du résultat de cession s'effectue de la même manière qu'au § 23110. Les actifs et passifs cessent d'être intégrés aux dates et selon les modalités définies au § 2310.

3. Entreprise déconsolidée

La prise en compte du résultat de cession s'effectue de la même manière qu'au § 23110. Les actifs et passifs cessent d'être intégrés aux dates et selon les modalités définies au § 2310. La valeur comptable de la participation conservée, y compris l'écart d'acquisition résiduel à cette date, est dès lors considérée comme son coût d'entrée.

IAS/IFRS

En normes IFRS (IFRS 10), une société mère peut perdre le contrôle d'une filiale par suite de plusieurs accords (transactions). Cependant, dans certains cas, les circonstances indiquent qu'il y a lieu de comptabiliser les accords multiples comme une seule et même transaction. Pour déterminer si elle comptabilise les accords comme une transaction unique, la société mère doit considérer l'ensemble des termes et conditions des accords ainsi que leurs effets économiques. La présence d'au moins un des facteurs suivants constitue une indication que la société mère devrait comptabiliser les accords multiples comme une transaction unique :

- Les accords sont conclu simultanément ou en considération l'un de l'autre.
- Ils constituent une transaction unique destinée à produire un résultat commercial global.
- La conclusion d'un accord est subordonnée à celle d'au moins un autre accord.

- Un accord n'est pas justifié sur le plan économique s'il est considéré isolément, alors qu'il le devient dans le contexte des autres accords. Une cession d'actions à un prix inférieur au cours du marché compensée par une cession ultérieure à un prix supérieur au cours du marché constitue un exemple d'une telle situation.

Si la société mère perd le contrôle d'une filiale, elle doit :

- Décomptabiliser :
 - les actifs (y compris le goodwill, le cas échéant) et les passifs de la filiale à leur valeur comptable à la date de la perte du contrôle ;
 - la valeur comptable, à la date de la perte du contrôle des participations ne donnant pas le contrôle détenues le cas échéant dans l'ancienne filiale (ainsi que les composantes des autres éléments du résultat global qui leur sont attribuables).
- Comptabiliser :
 - la juste valeur de la contrepartie reçue, le cas échéant, par suite de la transaction, de l'évènement ou des circonstances ayant entraîné la perte du contrôle ;
 - la distribution des actions de la filiale aux propriétaires en leur qualité de propriétaires si la transaction, l'évènement ou les circonstances ayant entraîné la perte du contrôle donne lieu à une telle distribution ;
 - la participation conservée dans l'ancienne filiale, le cas échéant, à sa juste valeur à la date du contrôle ;
- Reclasse en résultat net, ou virer directement aux résultats non distribués lorsque d'autres normes IFRS l'imposent, les montants comptabilisés dans les autres éléments du résultat global au titre de la filiale selon les modalités décrites au paragraphe B99.
- Comptabiliser en résultat net, à titre de profit ou de perte attribuable à la société mère, tout écart restant.

Si la société mère perd le contrôle d'une filiale, elle doit comptabiliser tous les montants comptabilisés jusque-là dans les autres éléments du résultat global au titre de cette filiale selon les mêmes modalités que si elle avait directement sorti les actifs ou passifs correspondants. Donc, dans le cas où un profit ou une perte comptabilisé antérieurement dans les autres éléments du résultat global serait reclassé en résultat net lors de la sortie des actifs ou des passifs correspondants la société mère doit reclasser en résultat net le profit ou la perte comptabilisé jusque-là dans les capitaux propres (sous forme d'un ajustement de reclassement) lorsqu'elle perd le contrôle de la filiale. Dans le cas où un écart de réévaluation comptabilisé antérieurement dans les autres éléments du résultat global serait viré directement aux résultats non distribués lors de la sortie de l'actif, la société mère doit virer l'écart de réévaluation directement aux résultats non distribués lorsqu'elle perd le contrôle de la filiale.

V. QUATRIÈME CAS : AUTRES CAS DE MODIFICATION DU POURCENTAGE DE DÉTENTION DES TITRES D'UNE ENTREPRISE

A. AUGMENTATION DU CAPITAL D'UNE ENTREPRISE SOUS CONTRÔLE EXCLUSIF

Le cas d'une diminution du pourcentage d'intérêts consécutive à une augmentation de capital de l'entreprise sous contrôle exclusif inégalement souscrite par ses associés, dont certains ne font pas partie du groupe, est assimilé à une cession partielle et se traduit donc par la constatation en résultat de la plus ou moins-value dégagée (cf. § 2311).

Le cas d'une augmentation du pourcentage d'intérêts consécutive à une augmentation de capital de l'entreprise sous contrôle exclusif inégalement souscrite par ses associés, dont certains ne font pas partie du groupe, est assimilé à une acquisition partielle et se traduit donc par la constatation d'un écart d'acquisition.

B. RECLASSEMENT DE TITRES À L'INTÉRIEUR D'UN GROUPE

Si cette opération fait intervenir deux entreprises intégrées globalement, la plus ou moins-value en résultant est de caractère interne. Elle est éliminée en totalité, avec répartition entre les intérêts de l'entreprise consolidante et les intérêts minoritaires dans l'entreprise ayant réalisé un résultat. Les actifs sont maintenus à la valeur qu'ils avaient déjà dans les comptes consolidés.

Le traitement des modifications de pourcentages d'intérêts liées au transfert total ou partiel des titres d'une entreprise consolidée entre deux entreprises consolidées par intégration globale mais détenues avec des taux d'intérêt différents n'affecte pas le résultat.

En effet, dans la mesure où ces transferts n'ont pas pour effet de permettre l'acquisition ou la cession de tout ou partie des titres de l'entreprise transférée (ou de l'une ou l'autre des entreprises concernées par le transfert) détenus par les intérêts minoritaires, et qu'il n'y a aucune transaction avec l'extérieur du groupe, la variation éventuelle des intérêts minoritaires résultant d'un reclassement de titres interne à l'ensemble consolidé trouvera sa contrepartie dans une variation des réserves consolidées sans impact sur le résultat. Ce traitement s'applique également aux cas de reclassement d'actifs.

C. DÉCONSOLIDATION SANS CESSIION

Si la déconsolidation est entraînée par une perte de contrôle ou d'influence notable, sans cession de participation, par exemple à la suite de restrictions sévères et durables remettant en cause substantiellement le contrôle exercé sur cette entreprise ou un passage en dessous des seuils de signification, les titres sont repris à l'actif du bilan pour la quote-part de capitaux propres qu'ils représentent à la date de déconsolidation, augmentée de l'écart d'acquisition résiduel. L'opération n'entraîne en elle-même ni plus-value, ni moins-value, ni modification des capitaux propres.

D. ÉCHANGE DE PARTICIPATIONS MINORITAIRES

Conformément au principe général, les échanges de participations minoritaires se comptabilisent dans tous les cas à la valeur la plus sûre des deux lots échangés et conduisent à la détermination d'une plus ou moins-value par rapport à leur valeur comptable consolidée.

VI. INFORMATIONS À PORTER DANS L'ANNEXE DE L'EXERCICE OÙ INTERVIENT LA MODIFICATION DU POURCENTAGE DE DÉTENTION DES TITRES (NORMES FRANÇAISES)

Les informations à porter en annexe doivent notamment permettre la comparaison d'un exercice à l'autre des bilans et des comptes de résultat en cas de modifications du pourcentage de détention des titres des entreprises à consolider, ou précédemment consolidées par intégration globale, ou de cession de branche d'activité.

L'annexe doit mentionner l'incidence des changements significatifs portant sur tout poste du bilan, du compte de résultat et du tableau des flux de trésorerie consolidés affecté de façon significative par cette modification du pourcentage de détention.

Pour les résultats, ces informations prennent, de préférence, la forme de comptes pro forma, présentant l'exercice clos et l'exercice précédent selon un même périmètre, en tenant compte des amortissements d'écarts d'évaluation et des produits financiers.

L'annexe mentionne, en outre, les informations significatives concernant le coût ou le prix des acquisitions et des cessions effectuées entre la date de clôture de l'exercice et la date d'arrêt des comptes.

Acquisition des titres de capital de l'entreprise consolidante par elle-même ou par des entreprises contrôlées et cession de ces titres (règlement n° 2005-10 du CRC).

Les titres représentatifs du capital de l'entreprise consolidante détenus par elle-même ou par des entreprises contrôlées sont classés selon la destination qui leur est donnée dans les comptes individuels de ces entreprises. Les titres immobilisés sont portés en diminution des capitaux propres consolidés. Ils sont présentés distinctement dans le tableau de variation des capitaux propres de l'annexe. Dans le cas où les titres ont été immobilisés, les dépréciations les concernant, existant le cas échéant dans les comptes individuels de l'entreprise consolidée, est neutralisée dans le résultat de l'exercice au cours duquel elle est constituée, ou dans les réserves consolidées si la provision a été constituée au cours des exercices antérieurs. En cas de cession ultérieure de ces actions à l'extérieur du groupe, le prix de cession (y compris la plus-value ou la moins-value) et l'impôt correspondant sont inscrits directement dans les réserves consolidées avec une information appropriée dans l'annexe.

IAS/IFRS

En normes IAS/IFRS, les variations de périmètre sont notées dans les notes.

SECTION 2. LES COMPTES COMBINÉS

PROBLÉMATIQUE

Les entreprises peuvent être liées par des relations économiques de natures diverses, sans que leur intégration résulte de liens de participation organisant des relations de société mère à filiale. La cohésion de ces ensembles peut les conduire à souhaiter établir des comptes qui ne peuvent pas être appelés « comptes consolidés » et sont désignés « comptes combinés ».

Les techniques utilisées pour préparer les comptes combinés se distinguent sur certains points de celles prévues en matière de comptes consolidés.

Les différences sont :

L'élimination des titres de participation et au traitement des écarts d'acquisition, des intérêts minoritaires, etc., n'existe pas en matière de comptes combinés, en l'absence de relation de société mère à filiale.

Les points communs sont :

Les autres règles et principes applicables aux comptes consolidés sont, pour la plupart, transposables aux comptes combinés.

Dans cette section, les comptes combinés sont traités en normes françaises.

RÉSUMÉ

La combinaison suit la méthodologie de la consolidation pour des groupes qui n'ont pas de lien en capital.

Ces groupes n'ont aucune obligation légale d'établir des comptes combinés et la combinaison est réalisée sur une base volontaire, sauf cas particulier

Les règles de combinaison suivent la méthodologie de l'intégration globale. Ces règles sont présentées dans le règlement 99-02.

I. GROUPES CONCERNÉS

A. DÉFINITION DE LA COMBINAISON

Le règlement 99-02 ne s'applique pas seulement aux sociétés commerciales dont le capital peut être détenu par d'autres sociétés mais également à d'autres structures juridiques :

§ 1006 du règlement 99-02 – Comptes combinés « Des entreprises peuvent être liées par des relations économiques de natures diverses, sans que leur intégration résulte de liens de participation organisant des relations entre l'entreprise consolidante et l'entreprise contrôlée ou sous influence notable qui ne répondent pas aux critères définis aux § 1001 à 1005 [principes généraux relatifs à la notion de contrôle]. La cohésion de ces ensembles peut les conduire à établir des comptes qui ne peuvent être appelés "comptes consolidés" et sont désignés par le terme de "comptes combinés". Dans ce cas, il convient d'appliquer les modalités prévues à la section VI [règles de combinaison] du présent texte. »

B. STRUCTURES JURIDIQUES CONCERNÉES

Les entités qui peuvent être concernées par la combinaison sont :

- Soit des entités dont le capital ne peut être détenu par d'autres sociétés : par exemple les mutuelles et les coopératives. Pour ces entités, le capital est détenu par les sociétaires, qui peuvent ainsi bénéficier des prestations proposées.
- Soit des entités sans capital comme les associations et les fondations.

C. NATURE DES LIENS

La notion de contrôle reste le critère principal pour déterminer les entités pouvant entrer dans le périmètre de combinaison. En l'absence de lien en capital il faut analyser les relations entre les entités concernées.

Les éléments pris en compte sont :

- direction commune ;
- services communs assez étendus ;
- comportement commun.

Ces entités peuvent détenir des titres de participation et exercer le contrôle de sociétés avec l'obligation de les consolider.

II. PÉRIMÈTRE DE COMBINAISON

A. RÈGLES GÉNÉRALES

Le périmètre de combinaison est plus complexe à établir car le contrôle ne correspond qu'à des situations de fait.

§ 61 du règlement 99-02 – Périmètre de combinaison

Le périmètre de combinaison est constitué par l'ensemble des entités qui sont soit combinées entre elles, soit consolidées par l'une ou plusieurs des entités combinées.

Les entités à retenir en vue de l'établissement des comptes combinés sont :

- Les entités constitutives d'un ensemble de tête, liées entre elles par un lien de combinaison :
 - entités, quelle que soit leur activité, ayant entre elles des liens tels que définis ci-dessous et étant convenues, dans les conditions énoncées au § 611, d'établir des comptes de groupe ;
 - entités, quelle que soit leur activité, ayant entre elles des liens tels que définis ci-dessous et faisant l'objet d'un contrôle de droit ou de fait, direct ou indirect, par une ou conjointement par plusieurs entités incluses dans le périmètre de combinaison.

Ce lien de combinaison résulte du fait que deux ou plusieurs entités ont, en vertu de relations suffisamment proches (*affectio familiae*) ou d'un accord entre elles, soit une direction commune, soit des services communs assez étendus pour engendrer un comportement social, commercial, technique ou financier commun. La simple poursuite d'objectifs communs, notamment moraux ou sociaux voire économiques, ne suffit pas à présumer ce lien.

.../...

.../... Les critères déterminants du choix du groupe auquel l'entité doit être rattachée sont l'accord des entités entre elles et l'importance et la durabilité du lien qui sont appréciées en fonction du centre réel de décision (direction et réseau de distribution) et du niveau d'autonomie de l'entité c'est-à-dire de la capacité de l'entité à rompre ce lien unilatéralement et sans compromettre la continuité de son exploitation.

Par ailleurs, un périmètre de combinaison ne peut reconnaître simultanément plusieurs centres de décision. En conséquence, une même entité ne peut appartenir à deux combinaisons différentes et ne doit donc pas signer plus d'une convention telle que prévue au § 610.

b) Les entreprises consolidées par une (ou plusieurs) entreprise(s) comprise(s) dans le périmètre de combinaison pour l'une des raisons suivantes :

- contrôlées de manière exclusive au sens du § 1002 par une (ou plusieurs) entité(s) comprise(s) dans le périmètre de combinaison ;
- contrôlées conjointement au sens du § 1003 par une (ou plusieurs) entité(s) comprise(s) dans le périmètre de combinaison ;
- sous influence notable au sens du § 1004 de l'une (ou plusieurs) entité(s) comprise(s) dans le périmètre de combinaison.

c) Les entités non comprises dans l'ensemble de tête et non consolidées, liées à l'une des entités, au moins, visée au a) ou au b) ci-dessus, par un lien de combinaison tel que défini au a).

Dans des cas exceptionnels, une situation de contrôle partagé peut être admise lorsque simultanément :

- deux (ou un nombre restreint de) pôles économiquement différents et ayant des centres de décision indépendants ont créé un outil commun de moyens dans des conditions de stabilité durable (cf. § 61-a) ;
- les statuts ou les instances délibérantes de l'entité, objet de la combinaison partagée, ont fixé, dans un document écrit, le critère de répartition des actifs, passifs, fonds propres et résultats (de manière telle que la somme des proratas d'intégration soit égale à 100 %) afin de donner une meilleure image fidèle de la réalité des activités économiques de l'entité partagée.

B. CONDITIONS POUR ÉTABLIR DES COMPTES COMBINÉS

Première condition : déterminer l'entité combinante – entité tête de groupe

§ 610 du règlement 99-02 – Entité combinante

« L'entité combinante est l'entité chargée d'établir les comptes combinés.

Sa désignation, parmi les entités de l'ensemble de tête de combinaison, fait l'objet d'une convention écrite entre toutes les entités constitutives de cet ensemble de tête.

À défaut d'accord conventionnel et sauf application d'une disposition légale, aucune combinaison n'est établie.

La faculté d'établir des comptes combinés est indépendante de l'obligation d'établir des comptes consolidés en cas d'existence d'un groupe consolidé au sein du périmètre de combinaison, sauf obligations ou dérogations législatives ou réglementaires spécifiques. »

Deuxième condition : établir une convention à laquelle toutes les entités concernées doivent adhérer :

- engagement dans la durée ;
- engagement à respecter les délais.

§ 611 du règlement 99-02 – Contenu de la convention

« La convention prévue au § 610 doit notamment préciser :

1° Les engagements pris afin de garantir une durée suffisante aux accords ou liens conduisant à l'exigence et aux méthodes de combinaison d'un exercice à l'autre, dans le respect des règles applicables en la matière, définies par le présent texte.

2° Les conditions et modalités des engagements pris par les parties prenantes afin de garantir la transmission dans les délais fixés de toutes les informations nécessaires à l'établissement des comptes combinés. »

III. MÉTHODOLOGIE DE LA COMBINAISON

A. RÈGLES GÉNÉRALES

La méthodologie de l'intégration globale est appliquée aux combinaisons.

Section VI du règlement 99-02 – Combinaison60 – Principes généraux

« Sous réserve des règles spécifiques à la combinaison figurant dans cette section, les dispositions des sections I à V [méthodologie de la consolidation] sont applicables aux comptes combinés.

Pour l'application de ces sections à la combinaison, le terme "combiné" doit être lu à la place de "consolidé" et les termes "entités sous contrôle exclusif" à la place de "entreprises sous contrôle exclusif".

Dès lors que l'une des personnes morales du périmètre est l'objet de l'application du présent titre, le terme "combinaison" est substitué au terme "consolidation" pour la totalité des opérations du périmètre. »

§ 62 du règlement 99-02 – Règles de combinaison « Pour les entités incluses dans le périmètre de combinaison tel que défini aux § 61 a) et c), la combinaison est un cumul des comptes, préalablement retraités aux normes du groupe, effectué selon des règles identiques à celles décrites aux § 20, 21 et 26 de la section II, relatifs à l'intégration globale et au § 28 de la section II relatif à l'intégration proportionnelle, sous réserve des dispositions visées aux § 620 et suivants.

Pour les entités incluses dans le périmètre de combinaison tel que défini au § 61 b), la combinaison est effectuée selon les règles de consolidation énoncées dans les sections I à V.

Sauf mention contraire, ne sont visées dans la suite du § 62 que les entités incluses dans le périmètre de combinaison en application du a) et c) du § 61. »

Le paragraphe 620 apporte les précisions suivantes :

« Ne s'appliquent pas aux combinaisons, les règles relatives aux variations de pourcentage de contrôle, au traitement des écarts d'acquisition

En revanche s'appliquent aux combinaisons, les règles relatives aux délais au cours desquels les évaluations des actifs et des passifs identifiables peuvent être modifiés (§ 2110) ainsi que les règles d'éliminations des opérations réciproques (§ 26). »

B. RÈGLES D'ÉVALUATION

§ 63 du règlement 99-02 – Méthodes d'évaluation et de présentation « La totalité des paragraphes de la section III sont applicables à la combinaison.

Le référentiel comptable à retenir par le groupe, quelle que soit la nature juridique de l'entité combinante, est celui du règlement n° 99-03 du Comité de la réglementation comptable relatif au plan comptable général.

Ce référentiel est complété, pour les opérations spécifiques aux entités d'un secteur d'activité particulier par le référentiel qui leur est applicable. Toute éventuelle difficulté née de conflits de référentiels est traitée dans la convention de combinaison. »

C. RÈGLES SPÉCIFIQUES À LA COMBINAISON

L'absence de lien en capital modifie de fait la méthodologie applicable à la consolidation.

En compte consolidé, seul reste dans les comptes, le capital de la société mère.

En comptes combinés, les fonds propres sont le cumul des fonds propres des entités combinées.

§ 621 du règlement 99-02 – Méthodes spécifiques de la combinaison

6210 – Cumul des fonds propres

L'entrée d'une entité dans le périmètre de combinaison tel que défini aux § 61 a) et c) ne provenant pas de l'acquisition de titres, les fonds propres combinés représentent le cumul des capitaux propres et des autres fonds propres des entités incluses dans le périmètre de combinaison tel que défini aux § 61 a) et c) et de la quote-part des capitaux propres (part du groupe) antérieurement consolidée des entreprises comprises dans le périmètre tel que défini au § 61 b).

Les titres de participation entre entités du groupe sont éliminés par imputation sur les fonds propres.

6211 – Intérêts minoritaires

Lors du cumul des capitaux propres et autres fonds propres des entités combinées, il ne peut être constaté d'intérêts minoritaires.

Les intérêts minoritaires des entreprises consolidées au titre du § 61 b) sont présentés distinctement au passif du bilan combiné.

6212 – Détermination de la valeur d'entrée des actifs et passifs des entités combinées

L'entrée d'une entité dans le périmètre de combinaison ne provenant pas de l'acquisition de titres mais d'une mise en commun d'intérêts économiques, il ne peut exister ni écart d'acquisition ni écart d'évaluation.

La valeur d'entrée des actifs et passifs de chacune des entités combinées est égale à leur valeur nette comptable, retraitée aux normes comptables du groupe, à la date de la première combinaison, en distinguant valeur brute, amortissements et provisions. Dans le cas des entreprises incluses dans le périmètre de combinaison en application des dispositions prévues au § 61 b), la valeur nette comptable est la valeur nette comptable consolidée.

L'écart résultant de l'harmonisation des comptes aux normes comptables du groupe est ajouté ou retranché des fonds propres combinés.

IV. L'ANNEXE DES COMPTES COMBINÉS

§ 64 du règlement 99-02 – Informations spécifiques à fournir dans l'annexe aux comptes combinés

Outre les informations prévues au § 422 [annexe des comptes consolidés], les informations spécifiques suivantes sont à fournir en cas de combinaison :

- liste des entités de l'ensemble combiné de tête et description de la nature des liens (à l'origine de l'existence de l'ensemble) qui permettent de fonder les critères de sélection des entités dont les comptes sont combinés ;
- nom de l'entité combinante ;
- liste des entités combinées n'appartenant pas à l'ensemble combiné de tête et description de la nature des liens (à l'origine de l'existence de l'ensemble) qui permettent de fonder les critères de sélection des entités dont les comptes sont combinés ;
- indication des motifs qui justifient la non-combinaison de certaines entités bien qu'elles répondent aux critères d'inclusion dans le périmètre de combinaison ;
- liste des conventions d'accords de combinaison.

Outre les informations prévues au § 424, les informations spécifiques suivantes sont à fournir en cas de combinaison :

- Dans le tableau de variation des fonds propres combinés, il est ajouté une colonne « Autres fonds propres » après la colonne « capital » où est présenté le cumul des variations des autres fonds propres des entités combinées.
- Indication de la contribution de chacune des entités combinées, le cas échéant après consolidation, aux fonds propres combinés. Cette information peut n'être fournie que pour les

.../...

- .../... entités dont la contribution représente plus de 1 % du total des capitaux propres combinés. Cette information est obligatoire sauf justification dûment motivée dans l'annexe au regard du principe de l'image fidèle des comptes.
- Justifications sur les modalités de détermination du critère de répartition mentionné au 61 c).

TITRE 4. POLITIQUE COMPTABLE ET COMMUNICATION FINANCIÈRE

Chapitre 1. La politique comptable Chapitre 2. Gouvernance et communication financière Chapitre 3. Dossier de presse	Objectifs : Connaître la politique comptable (la comptabilité créative, etc.) les scandales Enron, WorldCom, etc. Connaître les lois et rapports qui régissent la gouvernance, l'existence de l'AMF
--	--

Votre parcours comptable vous a amené à vous demander comment la comptabilité donne une image fidèle de l'entreprise. Vous vous êtes certainement posé les questions suivantes :

- De quel montant dois-je doter les provisions ?
- Quelle durée d'amortissement dois-je choisir ?
- Puis-je changer de méthode comptable ?
- Comment évaluer les stocks ?

Toutes ces questions vous ont amené à prendre des décisions en respectant les principes comptables et en les explicitant dans l'annexe. Ces décisions peuvent être corrélées aux objectifs des dirigeants, un souhait d'augmenter ou de diminuer les résultats toujours tout en respectant les principes comptables. C'est ce qu'on appelle « la politique comptable ». Nous pouvons donc dire qu'il existe plusieurs résultats comptables tout en respectant les principes, il n'y a alors pas d'objectivité du résultat comptable.

Or, il y a eu aussi des manipulations comptables destinées à fausser l'information. De nombreux scandales ont éclaté, Enron, Worldcom, Ahold, Parmalat. Il fut alors nécessaire de redonner confiance aux actionnaires, créanciers, dirigeants... Cette reconquête de la confiance a entraîné des réformes concernant la gouvernance d'entreprise.

Qu'est-ce que la gouvernance d'entreprise ? Dans un sens large, la gouvernance d'entreprise (*corporate governance*) représente l'organisation du contrôle et de la gestion de l'entreprise. De façon plus étroite le terme gouvernance d'entreprise est utilisé pour désigner l'articulation qui existe entre l'actionnaire et les dirigeants de la société. La gouvernance est issue du droit, elle est régie par des lois complétées par des rapports. Aux États-Unis, la loi Sarbanes-Oxley (SOX) a renforcé en 2002 la responsabilité des dirigeants et les règles de fonctionnement de la profession comptable. En France, ce sont les lois NREC (Nouvelles réglementations économiques, 2001) et de sécurité financière (LSF, 2003).

Dans cette série, nous traiterons tout d'abord de la communication financière sous l'angle de la politique comptable puis de la gouvernance, puis des instances de contrôle.

CHAPITRE 1. LA POLITIQUE COMPTABLE⁶

RÉSUMÉ

La politique comptable est l'ensemble des décisions qui peuvent être corrélées aux objectifs des dirigeants, un souhait d'augmenter ou de diminuer les résultats toujours tout en respectant les principes comptables.

SECTION 1. LES CHOIX COMPTABLES DES DIRIGEANTS

Ces choix ont notamment trait à la détermination du résultat et définissent ensemble ce qu'il est convenu d'appeler **la politique comptable** (*accounting policy*) de l'entreprise ou encore **la gestion de ses résultats** (*management earnings*). Les instruments de cette politique comptable sont nombreux et variés, ce qui amène à s'interroger sur l'« objectivité » intrinsèque du résultat.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 69.

SECTION 2. QUELS SONT LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE COMPTABLE ?

La notion de politique comptable

L'observation des pratiques révèle des politiques comptables cohérentes mais qui peuvent obéir à des objectifs divers. Les comportements les plus fréquemment observés sont soit dans le sens d'une minimisation, soit dans le sens d'un lissage des résultats (*income smoothing*), lissage visant à réduire leur dispersion dans le temps. Toutefois, la gestion des résultats ne relève pas toujours d'une véritable politique. Elle peut présenter un caractère circonstanciel. Ainsi, il est fréquent de voir les résultats des grandes sociétés « plonger » immédiatement après l'arrivée de nouveaux dirigeants. Tout simplement parce que ceux-ci font prendre un grand bain (*a big bath*) à la comptabilité pour la nettoyer des conséquences des artifices utilisés par leurs prédécesseurs. Les nouveaux peuvent alors utiliser à leur tour des artifices qui feront croître les bénéfices, et ce d'autant plus rapidement que l'on partira de plus bas.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 69-70.

Péchiney remet en ordre ses comptes avant sa privatisation

Désireux d'être mis sur le marché au début de 1996, afin de profiter du cycle ascendant de l'aluminium, Jean-Pierre Rodier, son P-DG depuis juillet, presse le pas.

Après avoir revu l'organisation, il s'attaque aux comptes du groupe. Alors que Jean Gandois, son prédécesseur, avait prévu un retour à l'équilibre pour l'année 1994, Jean-Pierre Rodier a annoncé, le 13 février, des pertes. Selon les premières estimations, le groupe devrait enregistrer un déficit de 3,5 milliards de francs, à la suite d'un amortissement exceptionnel de 2,5 milliards liés aux « écarts d'acquisition ». En 1993, Péchiney avait enregistré une perte de 980 millions de francs.

Jean-Pierre Rodier n'a-t-il pas été tenté de surcharger le passé ? Il s'en défend. Sa remise à jour des comptes a toutefois été sans concession, Péchiney a décidé de réestimer un par un tous ses actifs.

Le Monde, janvier 1994.

6. Ce texte est principalement issu de l'ouvrage de B. Colasse, 2007, *Les Fondements de la comptabilité*, éd. La Découverte, coll. Repères

SECTION 3. QUELLES SONT LES ENTREPRISES CONCERNÉES PAR LA POLITIQUE COMPTABLE ?

Les comportements de lissage sont surtout le fait de sociétés cotées en Bourse. Une étude déjà ancienne réalisée en France (Chalayer, 1994) sur un échantillon de 65 sociétés cotées a montré qu'une majorité d'entre elles, 35, lissaient leurs résultats, que 14 seulement ne les lissaient pas, les 16 autres ayant une politique comptable plus difficile à caractériser. La même étude a montré que les entreprises qui lissaient leurs résultats étaient plus grandes et de type managérial (aucun des actionnaires ne détenait plus de 50 % des actions), c'est-à-dire sous l'influence dominante de dirigeants ayant une forte autonomie par rapport à l'actionnariat. Ce qui peut s'expliquer de la façon suivante. **Dans les grandes sociétés cotées dont le contrôle échappe de fait à des actionnaires nombreux et peu organisés, il semble de l'intérêt des dirigeants de lisser les résultats qu'ils publient.** En atténuant les fluctuations apparentes des résultats au cours du temps, ils peuvent lisser les distributions de dividendes ; ils peuvent espérer rassurer les actionnaires, les convaincre qu'ils gèrent sans risques pour eux.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, p. 70, 2007.

SECTION 4. QUELLES SONT LES POSTES FLEXIBLES ?

Le mythe de l'objectivité du résultat comptable

Bien que son élaboration soit encadrée par la normalisation et en supposant que celle-ci soit respectée, on ne peut, à la suite de ce qui vient d'être dit, conclure à l'« objectivité » du résultat comptable.

Certains éléments de produits et de charges qui concourent à sa détermination peuvent être dits « objectifs » en ce sens que leur montant procède de pièces juridiques ou d'un consensus qui les justifient. Ainsi les ventes de l'entreprise inscrites dans ses produits sont « objectivisées » par les multiples contrats conclus par l'entreprise avec ses clients, contrats qui témoignent implicitement d'un consensus sur leur valorisation. De la même façon sont « objectivées » de nombreuses charges : achats, services extérieurs, impôts et taxes, salaires et traitements, charges sociales, etc.

En revanche, ainsi que nous venons de le voir, d'autres éléments de produits et de charges sont calculés et plus ou moins dépendants de la « subjectivité » des dirigeants et de leurs intentions. C'est le cas des dotations aux amortissements, des dotations aux provisions et d'autres éléments encore du résultat qui relèvent d'estimations qui engagent le chef d'entreprise. La durée de vie qu'il fixe à ses investissements pour les amortir s'inscrit par exemple dans un projet d'utilisation de ceux-ci, lequel s'inscrit lui-même dans le projet d'entreprise (le business plan). La décision prise en 2003 par EDF d'allonger de trente à quarante ans la durée d'amortissement de ses centrales nucléaires nous offre une bonne illustration du contenu intentionnel du résultat. Certes, en prenant cette décision, EDF allégeait ses charges d'amortissement et augmentait son résultat de 2003 et par anticipation celui des années suivantes ; ce qui ne pouvait que séduire les futurs investisseurs privés de la société. Mais, en même temps, ses dirigeants manifestaient leur intention stratégique de différer la construction de nouvelles centrales en prolongeant de dix ans la durée d'utilisation des centrales existantes, ce qui était techniquement possible.

La totale objectivité du résultat comptable est donc un mythe : il est pour partie « objectif » et pour partie le produit de conjectures plus ou moins probables d'une « comptabilité d'intention ». Il est « construit », il ne préexiste nulle part.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, p. 75-76, 2007.

SECTION 5. LE RÉSULTAT VRAI N'EXISTANT PAS, QUE FAIRE ?

L'éthique devient une notion indispensable.

Les conjectures et les intentions des dirigeants doivent en principe s'inscrire dans les limites fixées par la normalisation. Quand l'objectivité devient impossible et la norme incertaine, c'est l'éthique qui doit prendre le relais. C'est là sans doute (Boussard, 1995) la signification profonde de la notion britannique de *true and fair view* traduite de façon raccourcie et ambiguë en français par « image fidèle ».

À défaut d'être vraie (*true*), l'image de l'entreprise produite par la comptabilité doit être loyale (*fair*) ; l'éthique est appelée à la rescousse pour pallier les insuffisances éventuelles de la technique. Sans éthique de la part de ceux qui le produisent, le risque est que le modèle comptable, complètement déconnecté du réel, ne devienne, pour parler comme Baudrillard (1981), un « simulacre » de l'entreprise utilisé à des fins de communication.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, p. 76, 2007.

SECTION 6. LA « COMPTABILITÉ CRÉATIVE »

Bien que l'éthique soit indispensable, certains comptables ou dirigeants utilisent la politique comptable pour tromper l'État, les actionnaires, les salariés.

De la politique comptable à la « comptabilité créative »

La mise en œuvre d'une politique comptable, par « habillage » du bilan et du compte de résultat, tant qu'elle se borne à utiliser les marges de liberté offertes par la normalisation, n'a rien de bien critiquable ; d'autant moins que les choix effectués sont, comme il se doit en principe, explicités dans l'annexe (*notes to accounts*). Mais les choses deviennent évidemment plus contestables si les dirigeants de l'entreprise cherchent de façon plus ou moins délibérées, à tromper le lecteur des comptes en se livrant à ce qu'il est convenu d'appeler, avec un sens très anglais de l'euphémisme, la « comptabilité créative » (traduction littérale de "*creative accounting*" et en flirtant avec le délit pénal. Il reste que la différence entre politique comptable de bon aloi et comptabilité créative n'est pas toujours facile à faire.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, p. 78, 2007.

SECTION 7. LE SCANDALE DE WORLD.COM

Worldcom est une entreprise de télécommunication américaine, n° 2 mondial des télécommunications avec 20 millions d'abonnés dans 65 pays en 2001.

Les comptes de 2001 indiquent un résultat positif de 1,5 milliard de dollars, pour le premier semestre 2002 un résultat positif de 130 millions de dollars.

Pourtant le 25 juin 2002, un communiqué de presse indique :

« Suite à un audit interne des dépenses d'investissements réalisées par la société, il est apparu que certains transferts de lignes de dépenses opérationnelles vers des comptes d'investissements durant cette période n'ont pas été faits en accord avec les règles comptables en vigueur (GAAP). »

Les dépenses courantes ont été comptabilisées comme des investissements amortis sur plusieurs années (le résultat a donc augmenté).

En juillet 2002, des manipulations comptables sont découvertes : 11 milliards de dollars sont totalement fictifs. Suite à cette découverte, l'action de Worldcom a baissé de 90 % le premier lundi de juillet. Les analystes pensent que la valeur de l'action devrait être nulle, synonyme de faillite.

En avril 2002, le fondateur Bernard Ebbers est parti de l'entreprise avec un prêt de 366 millions de dollars.

En juin 2002, 20 % des salariés sont licenciés soit 17 000 salariés.

Le 14 avril 2003, Worldcom a remis son projet de réorganisation au tribunal des faillites.

Le 13 juillet 2005, Bernard Ebbers a été condamné à 25 ans de prison.

Suite à l'affaire Worldcom, les autorités financières américaines ont souhaité redonner confiance, elles ont mis en place des réformes concernant la gouvernance d'entreprise.

Pour plus de détails sur les scandales Worldcom, Enron, Vivendi... vous pouvez vous reporter au dossier de presse ou/et consulter les compléments Internet.

CHAPITRE 2. GOUVERNANCE ET COMMUNICATION FINANCIÈRE

RÉSUMÉ

Qu'est-ce que la gouvernance d'entreprise ? Dans un sens large, la gouvernance d'entreprise (*corporate governance*) représente l'organisation du contrôle et de la gestion de l'entreprise. De façon plus étroite le terme gouvernance d'entreprise est utilisé pour désigner l'articulation qui existe entre l'actionnaire et les dirigeants de la société. La gouvernance est issue du droit, elle est régie par des lois complétées par des rapports. Aux États-Unis, la loi Sarbanes-Oxley (SOX) a renforcé en 2002 la responsabilité des dirigeants et les règles de fonctionnement de la profession comptable. En France, ce sont les lois NREC (Nouvelles réglementations économiques, 2001) et de sécurité financière (LSF, 2003).

SECTION 1. DÉFINITION DE LA GOUVERNANCE

Dans une acceptation large, la gouvernance d'entreprise représente l'organisation du contrôle et de la gestion de l'entreprise. Elle recouvre alors :

- la définition du cadre juridique de l'entreprise : et notamment l'organisation, le fonctionnement, les droits et responsabilités des assemblées générales d'actionnaires, des organes sociaux de la direction des entreprises (conseil d'administration ou directoire et conseil de surveillance) ;
- les règles de nominations des dirigeants et des administrateurs ;
- les règles de gestion de leurs éventuels conflits d'intérêts ;
- l'organisation des contrôles sur la gestion et le fonctionnement de l'entreprise : contrôles internes, contrôles réglementaires, commissaires aux comptes ;
- mais également les droits et responsabilités des autres « stakeholders » (créanciers, clients, fournisseurs, employés) ;
- voire la communication financière de l'entreprise et le rôle et la responsabilité des analystes externes : analystes financiers, agence de notation et des conseils financiers et juridiques.

De façon plus étroite le terme gouvernance d'entreprise est utilisé pour désigner l'articulation qui existe entre l'actionnaire et les dirigeants de la société. Dans cette optique, les développements sur la gouvernance d'entreprise tournent ainsi principalement autour du rôle et du fonctionnement du conseil d'administration ou de surveillance.

Pour notre part, nous retiendrons que la gouvernance d'entreprise est l'ensemble des mécanismes et des procédures qui encadrent les décisions de création et de répartition de la valeur. Ils concernent quatre domaines principaux : le droit des actionnaires, la transparence de l'information, les organes de gestion et de contrôle et l'alignement des rémunérations.

.../...

.../... Il convient de souligner à ce stade que la gouvernance d'entreprise est un système qui est nécessairement différent selon l'entreprise, son actionnariat, sa nationalité. Il n'est pas de bonne ou de mauvaise gouvernance d'entreprise. Il n'y a que des gouvernances d'entreprise qui permettent ou non en pratique de donner confiance aux investisseurs sur la façon dont les décisions sont prises dans l'entreprise dans le respect ou non de cinq principes : l'efficacité, la responsabilité, la transparence, l'équité et l'éthique.

Pierre Vernimmen, Pascal Quiry et Yann Le Fur, 2005.

SECTION 2. L'ORGANISATION DE LA GOUVERNANCE

L'organisation de la gouvernance est fixée par le droit des sociétés. Les lois sont accompagnées de recommandations définies dans des rapports. Ces recommandations n'ont évidemment pas le même statut juridique que les lois.

I. ÉTATS-UNIS : LA LOI SARBANES-OXLEY ET LE RAPPORT RICHARD BREEDEN

La loi Sarbanes-Oxley a été adoptée en 2002 suite au scandale d'Enron. Afin de diminuer les fraudes, cette loi renforce la supervision des comités d'administration et d'audit, augmente la vigilance et l'indépendance des auditeurs, renforce le contrôle interne et la gestion des risques. Elle oblige les entreprises cotées aux États-Unis, de présenter à la SEC des comptes certifiés personnellement par leur dirigeant. Cette loi est célèbre **pour rendre personnellement responsable le dirigeant et le directeur financier de la certification des comptes.**

Suite au scandale de Worldcom, le juge des faillites a demandé à Richard Breeden (ancien président de la SEC) un rapport : **le rapport Richard Breeden.** Ce rapport a pour objectif de ne pas reproduire le cas Wordcom, (double comptabilité, obtention par le directeur général d'un prêt personnel de 400 millions de dollars).

Le rapport contient 78 propositions :

- interdiction du cumul des fonctions de *Chief Executive Officer* (CEO) et de président du Conseil d'Administration ;
- inéligibilité au Conseil d'administration de tout responsable de société travaillant avec la société à administrer ;
- meilleure rémunération des administrateurs (pour MCI de 35 000 \$US à 150 000 \$US) mais obligation de consacrer 25 % de leur revenu après impôts à l'achat, sur le marché boursier, d'actions de la société à administrer ;
- interdiction aux administrateurs de siéger au Conseil d'administration de plus de deux firmes cotées en bourse.

II. FRANCE : LES LOIS NRE ET DE SÉCURITÉ FINANCIÈRE, LES AUTRES LOIS ET RAPPORTS, LES SYSTÈMES DE DIRECTION

A. LES LOIS

La loi NRE en 2001 (loi sur les nouvelles régulations économiques) a modifié le fonctionnement du Conseil d'Administration en dissociant les fonctions de contrôle et les fonctions exécutives. L'article 225.102 de la loi NRE demande aux entreprises cotées de communiquer sur les conséquences sociales et environnementales dans leur rapport annuel.



Consultez les comptes de LVMH en compléments sur le site Internet de l'Intec : www.cnamintec.fr.

Toujours en France, **la loi de la sécurité financière en 2003** demande une plus grande transparence des informations financières (cette loi, s'inspire du **rapport Bouton** cité ci-après). Cette loi prévoit en particulier une obligation d'information du marché sur le gouvernement d'entreprise et le contrôle interne pour toute personne faisant appel public à l'épargne.

La loi Breton de juillet 2005 limite l'obligation d'information aux seules sociétés faisant appel public à l'épargne, renforce les obligations liées à la rémunération des dirigeants.

La loi pour le développement de la participation et de l'actionnariat salarié du 30 décembre 2006 impose, pour les sociétés cotées sur un marché réglementé, que les principes et les règles arrêtés pour déterminer les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux soient décrits dans le rapport.

La loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir achat (TEPA) du 21 août 2007 instaure une plus grande transparence et un encadrement plus strict des conditions d'octroi des rémunérations différées, dites « parachutes dorés » des mandataires sociaux : définition de conditions de performance, obligation de transparence et contrôle des commissaires aux comptes.

La Directive 2006/46/CE modifiant les 4^e et 7^e directives comptables (délai de transposition : 5 septembre 2008).

Le titre IV de ce projet de loi modifie le Code de commerce pour y inscrire le principe selon lequel le rapport du président doit indiquer, outre la composition, l'organisation et les conditions de préparation des travaux du conseil, le cas échéant, le code de gouvernement d'entreprise auquel l'entreprise a choisi de se référer ou, à défaut, les pratiques de gouvernement d'entreprise mises en place par la société en complément des exigences posées par la loi, ainsi que les modalités particulières relatives à la participation des actionnaires à l'assemblée générale. Le principe d'une approbation du rapport du président par le conseil est en outre posé afin d'impliquer la responsabilité du conseil. Il est enfin prévu, conformément à la directive, une attestation par les commissaires aux comptes de ces informations.

La Directive 2006/43/CE sur les contrôles légaux des comptes annuels et des comptes consolidés (8^e directive) (délai de transposition : 29 juin 2008)

Elle prévoit, pour les sociétés cotées, l'obligation de disposer d'un comité d'audit et les conditions d'exonération de cette obligation par les États membres, un rapport des CAC au comité d'audit sur les procédures de contrôle interne relatif au processus d'information financière.

B. LES RAPPORTS

Ces lois ont été accompagnées de différents rapports Viénot I (1995), Marini (1996), Viénot II (1999), Bouton (2002), Clément (2003).

Le rapport de Daniel Bouton (septembre 2002) : ce rapport a mis l'accent sur l'éthique, la transparence, et le code monétaire et financier. (Vous pouvez consulter le rapport en complément Internet, il est très clair.)

Le rapport de Pascal Clément, député (décembre 2003) : mission d'information sur le gouvernement d'entreprise : liberté, transparence, responsabilité. Rédigé au sein de la commission des lois de l'Assemblée nationale, ce rapport propose 15 propositions visant à réhabiliter l'actionnaire, responsabiliser le conseil d'administration et clarifier les pratiques en matière de rémunérations.

C. LES SYSTÈMES DE DIRECTION ET LA FRANCE : SYSTÈME VARIÉ

En France, il existe 2 systèmes de direction :

- **Un système « moniste »** : la société avec conseil d'administration.
Le pouvoir est partagé entre le conseil d'administration et le directeur général.
Deux cas se présentent :
 - le président du conseil d'administration est aussi directeur général (Total, Bic) ;
 - le président du conseil d'administration n'est pas directeur général (Renault).

- **Un système dualiste** : un directoire (fonction exécutive) et un conseil de surveillance (fonction de contrôle) (Peugeot, Carrefour).

La question de l'indépendance des administrateurs reste ouverte.

SECTION 3. SYNTHÈSE DES LOIS ET RAPPORTS EN EUROPE ET AUX ÉTATS-UNIS

Les lois et rapports développent les points suivants :

- **La transparence du fonctionnement du conseil et des dirigeants :**
Les lois NRE et de sécurité financière ainsi que les rapports Viénot et Bouton demandent que le mode de fonctionnement du conseil et des dirigeants soit clairement indiqué.
- **La transparence des rémunérations des dirigeants et administrateurs :**
La loi Breton demande que le mode de rémunération des dirigeants soit précisé. Le développement des rémunérations variables ou de stocks options, des dirigeants coïncide mieux avec l'intérêt des actionnaires. Mais ceci peut amener à occulter certaines informations, voire manipulations comptables pour augmenter le bénéfice.
Par exemple, chez Vivendi, la plupart des administrateurs étaient indépendants mais la rémunération du dirigeant était indexée sur l'EBE du groupe.
- **Le rôle et l'indépendance du conseil :**
Il est demandé qu'il existe un minimum d'administrateurs indépendants. Mais le terme indépendant n'est pas défini avec précision.
- **La création de comités d'administrateurs :**
Il est demandé de créer des comités :
 - comité d'audit ;
 - comité des rémunérations ;
 - comité de sélection ou de nomination.

Vous pouvez consulter des exemples en complément Internet.

SECTION 4. LES PERSPECTIVES DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

On peut dégager deux formes de gouvernance d'entreprise :

- **Valeur actionariale :**
La création de valeur pour l'actionnaire (*shareholder value* en anglais) est privilégiée, l'entreprise cherche à maximiser le cours boursier des titres détenus par les entreprises.
- **Valeur partenariale :**
La création de valeur pour l'ensemble des partenaires (*stakeholder value* en anglais) est favorisée. On tient compte des différents types de parties prenantes : clients, fournisseurs, salariés, actionnaires, État, dirigeants, etc. Ce type de gouvernance favorise le développement de deux types de capital : le capital financier, mais aussi le capital humain.

@ Cf. article de Jacques Richard dans les ressources de l'UE 214 sur le site Internet de l'Intec : www.cnamintec.fr.

SECTION 5. COMMUNICATION FINANCIÈRE ET MARCHÉS FINANCIERS

La description de l'entrée en Bourse et de l'émission des titres est en complément sur Internet (déjà étudiée en finance).

Les organismes des régulateurs boursiers sont les suivants :

- Au plan international : l'IOSCO (*International Organisation of Securities Commissions*) ;
- Au plan européen : le CESR (*Committee of European Securities Regulators*) ;
- Au plan national : l'AMF (Autorité des marchés financiers).

Ces organismes concernent les sociétés cotées et leurs auditeurs.

I. QU'EST-CE QUE L'AMF ?

Créée par la loi n° 2003-706 de sécurité financière du 1^{er} août 2003, l'Autorité des marchés financiers est issue de la fusion de la Commission des opérations de Bourse (COB), du Conseil des marchés financiers (CMF) et du Conseil de discipline de la gestion financière (CDGF). Ce rapprochement a pour objectif de renforcer l'efficacité et la visibilité de la régulation de la place financière française.

L'Autorité des marchés financiers est un organisme public indépendant, doté de la personnalité morale et disposant d'une autonomie financière, qui a pour mission de veiller :

- à la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers et tout autre placement donnant lieu à appel public à l'épargne ;
- à l'information des investisseurs ;
- au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers.

Elle apporte son concours à la régulation de ces marchés aux échelons européen et international.

Elle dispose d'une autonomie financière (décret n° 2003-1290 du 26 décembre 2003 relatif aux montants et aux taux des taxes perçues par l'Autorité des marchés financiers).

L'Autorité des marchés financiers comprend :

- un collège de 16 membres ;
- une commission des sanctions de 12 membres ;
- des commissions spécialisées et des commissions consultatives.

Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie désigne le commissaire du gouvernement qui siège auprès de toutes les formations, sans voix délibérative.

Le président de l'Autorité des marchés financiers est nommé par décret du président de la République pour un mandat de cinq ans non renouvelable.

L'Autorité des marchés financiers dispose de services dirigés par un secrétaire général. Le personnel des services est composé d'agents contractuels de droit public, de salariés de droit privé et d'agents publics, soit 320 personnes fin 2003.

II. LES COMPÉTENCES DE L'AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

L'Autorité des marchés financiers exerce quatre types de responsabilités :

- réglementer ;
- autoriser ;
- surveiller ;
- sanctionner.

A. LES COMPÉTENCES DE L'AMF

Ses compétences portent sur :

- **Les opérations et l'information financières** : l'Autorité des marchés financiers réglemente et contrôle l'ensemble des opérations financières portant sur des sociétés cotées : introductions en Bourse, augmentations de capital, offres publiques, fusions... et veille au bon déroulement des offres publiques boursières. Elle vérifie que les sociétés publient, en temps et en heure, une information complète et de qualité, délivrée de manière équitable à l'ensemble des acteurs.
- **Les produits d'épargne collective** : l'Autorité des marchés financiers autorise la création de SICAV et de FCP. Elle vérifie notamment l'information figurant dans le prospectus simplifié de chaque produit qui doit être remis au client avant d'investir. S'agissant des produits complexes (fonds à formule, etc.), l'Autorité veille à ce que les spécificités des produits et leurs conséquences soient clairement présentées aux épargnants.

- **Les marchés et leurs infrastructures** : l'Autorité des marchés financiers définit les principes d'organisation et de fonctionnement des entreprises de marchés (comme Euronext Paris) et des systèmes de règlement-livraison (comme Euroclear France). Elle approuve les règles des chambres de compensation (comme Clearnet) et détermine les conditions d'exercice de leurs adhérents. Elle surveille les marchés et les transactions qui s'y déroulent.
- **Les professionnels** (établissements de crédit autorisés à fournir des services d'investissement, entreprises d'investissement, sociétés de gestion, conseillers en investissement financier, démarcheurs, etc.) : l'Autorité des marchés financiers détermine les règles de bonne conduite et les obligations que doivent respecter les professionnels autorisés à fournir des services d'investissement ou des conseils en investissement. Elle agréé les sociétés de gestion lors de leur création, apprécie la compétence et l'honorabilité des dirigeants ainsi que l'adaptation des moyens dont elles disposent. Elle détermine également les conditions d'exercice des activités de conservation ou d'administration des instruments financiers.

B. LES MISSIONS DE L'AMF

L'Autorité des marchés financiers regroupe ainsi les compétences de la Commission des opérations de Bourse, du Conseil des marchés financiers et du Conseil de discipline de la gestion financière auxquelles s'ajoutent de nouvelles missions :

- **Le contrôle des conseillers en investissements financiers** : La loi de sécurité financière a en effet créé le statut des conseillers en investissements financiers et a confié à l'Autorité des marchés financiers la responsabilité de contrôler le respect de leurs obligations professionnelles. Tout manquement par les conseillers en investissements financiers aux lois, règlements et obligations professionnelles les concernant est passible de sanctions prononcées par l'Autorité des marchés financiers.
- **La surveillance des agences de notation** : L'Autorité des marchés financiers devra publier chaque année un rapport sur le rôle des agences de notation, leurs règles déontologiques, la transparence de leurs méthodes et l'impact de leur activité sur les émetteurs et les marchés financiers.
- **Elle partage en outre le contrôle des démarcheurs avec d'autres autorités** : La loi de sécurité financière refond le régime du démarchage bancaire ou financier et confie le contrôle des démarcheurs, en fonction de leurs compétences respectives, à l'Autorité des marchés financiers, au Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI) et au Comité des entreprises d'assurance (CEA).

L'Autorité des marchés financiers peut également procéder à des contrôles et à des enquêtes et, en cas de pratiques contraires à son règlement général ou aux obligations professionnelles, la Commission des sanctions peut prononcer des sanctions.

Lorsque les faits paraissent constitutifs d'un délit, le Collège de l'Autorité des marchés financiers transmet le rapport de contrôle ou d'enquête au procureur de la République.

L'Autorité des marchés financiers est habilitée à recevoir toute réclamation portant sur les instruments et marchés financiers. Son médiateur peut proposer la résolution des différends portés à sa connaissance. » (présentation issue du site de l'AMF).

C. LES RAPPORTS ANNUELS DE L'AMF SUR LES PRATIQUES DES ENTREPRISES

Chaque année l'AMF publie un rapport sur les pratiques des entreprises. Par exemple le 24 janvier 2008, l'AMF a publié son rapport portant sur le gouvernement d'entreprise et le contrôle interne. Les conclusions du rapport sont entre autres les efforts développés par les entreprises pour communiquer davantage sur leur dispositif de gestion des risques et sur l'appréciation qu'elles portent sur leurs procédures de contrôle interne. Vous pouvez consulter ce rapport en complément Internet.

III. L'AMF SURVEILLE ET SANCTIONNE LES ABUS : LE CAS DE RHODIA

Le groupe chimique Rhodia sanctionné par l'AMF

Le gendarme de la Bourse a infligé 750 000 euros d'amende au groupe et 500 000 à son ancien P-DG.

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a annoncé, jeudi 21 juin, qu'elle réclamait 750 000 euros au groupe chimique Rhodia pour communication financière « inexacte, imprécise et trompeuse ». Elle inflige également 500 000 euros d'amende à Jean-Pierre Tirouflet, ancien P-DG jusqu'à 2003.

Le rapporteur avait requis 1,5 million d'amende, soit le montant maximal, aussi bien contre Rhodia que contre Jean-Pierre Tirouflet.

Yves-René Nanot « mis hors de cause »

En revanche, Yves-René Nanot, actuel président de Rhodia et membre de son conseil d'administration et président de son comité des comptes à l'époque des faits, a été « mis hors de cause » par l'AMF, tout comme les commissaires aux comptes de l'époque.

L'AMF a également écarté contre Rhodia les griefs concernant la communication relative à la trésorerie de Rhodia ainsi que sur les risques environnementaux.

L'AMF avait ouvert en juin 2003 une enquête sur les comptes de Rhodia, en raison de la situation alarmante de l'entreprise proche de la faillite, et lui avait notifié fin mars 2005 plusieurs griefs.

Selon le quotidien Le Monde, elle reprocherait notamment au groupe chimique d'avoir utilisé des « inscriptions indues au bilan d'un actif d'impôt différé » pour masquer la réalité des comptes.

Rhodia aurait également tardé, fin 2003, à dévaloriser l'acquisition, en 2000, de la société américaine Chirex, et aurait fourni une communication financière ambiguë et insuffisante sur l'état de son endettement et de sa trésorerie.

« Une page qui se tourne »

Le directeur général du groupe, Jean-Pierre Clamadieu, a évoqué « une page du passé qui se tourne » dans un communiqué. Vers 13 heures (11 heures GMT), à la Bourse de Paris, l'action Rhodia accusait une forte baisse à -2,49 %, à 33,74 euros, dans un marché en repli de 0,84.

www.nouvelobs.com, 21 juin 2007.

REMARQUE

Concernant « L'approche managériale de l'information financière : De l'information sectorielle IAS 14 aux segments opérationnels IFRS 8 », se reporter au titre 3 ci-avant.

CHAPITRE 3. DOSSIER DE PRESSE

SECTION 1. LA POLITIQUE COMPTABLE ET SON CONTRÔLE

I. LA POLITIQUE COMPTABLE OU L'ART D'ACCOMMODER SES COMPTES

Les mille façons d'accommoder les comptes

Actionnaires, créanciers ou simples observateurs, méfiez-vous des résultats que les entreprises publient traditionnellement en cette période de l'année : dans beaucoup de secteurs, l'exercice 1991 a été laborieux, et, comme toujours dans ces cas-là, les dirigeants se sont efforcés d'atténuer les effets de la mauvaise conjoncture sur leurs comptes. Tous les groupes le font, et plus ils sont grands, plus c'est facile.

.../...

.../... Le cru de 1991 semble donc passablement trafiqué. Pour faire passer le goût, on a mélangé du bon vin à la piquette de l'année. Ce qui a été fait en toute légalité dans la plupart des cas – mais le phénomène commence à prendre une ampleur préoccupante. Parmi d'autres, Bernard Pierre Germond, le président de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, s'est inquiété publiquement, il y a quelques mois, des pressions que risquait de subir sa profession.

Ces pressions peuvent d'ailleurs s'exercer dans les deux sens. Aux époques fastes, on s'efforce de minimiser les profits, afin de se constituer du gras en prévision d'années plus difficiles, ou pour payer moins d'impôts. De même, un dirigeant fraîchement nommé aura naturellement tendance à liquider le passif de son prédécesseur, à faire le ménage, quitte à charger la barque à outrance (ce qu'ont fait cette année, en s'appuyant sur une conjoncture détestable, André Lévy-Lang chez Paribas et Jérôme Monod chez Lyonnaise des eaux-Dumez). Tous cherchent, peu ou prou, à maîtriser l'évolution de leurs résultats, de façon à ne pas faire apparaître de trop grandes variations d'une année sur l'autre – cela s'appelle lisser –.

L'inconvénient de ces pratiques, toujours en partie justifiées, c'est qu'un résultat annuel pris isolément ne veut plus dire grand-chose. [...]

Les comptes, explique Bernard Pierre Germond, sont censés refléter fidèlement l'image d'une réalité changeante. C'est toute la difficulté. Il y a forcément une dose d'appréciation subjective.

Hachette, qui a passé en 1990 une provision de 1,5 milliard de francs sur La 5, pouvait-il prévoir que le trou serait plus proche de 3 milliards ? Dumez, qui a provisionné en 1991 l'intégralité des risques afférents au tunnel sous la Manche, prévoyait-il que le contentieux opposant Eurotunnel aux constructeurs se solderait (provisoirement) par la victoire de ces derniers ? Les banques, qui n'ont guère provisionné en 1990 leurs risques immobiliers, prévoyaient-elles que le marché s'effondrerait à ce point ? Et comment apprécier les risques souverains ? Les réductions d'effectifs ? Les risques de change ?

Diriger, c'est prévoir, et les marges d'incertitude, sur des marchés mondialisés, sont larges.

Les possibilités qu'offre la comptabilité aussi. Trop, sans doute.

Grosso modo, explique Jacques Potdevin, président du cabinet JPA, deux approches s'affrontent : la conception anglo-saxonne, très permissive, et la conception européenne (continentale), plus normative. Or les normes internationales de l'IASC (International Accounting Standards Committee), auxquelles se conforment de plus en plus les grands groupes, sont majoritairement imprégnées des pratiques américaines.

Toutes les manipulations comptables – ou presque – se font sur les provisions, jeux d'écritures ne correspondant pas à des encaissements ou à des décaissements réels. Le plan comptable français donne de la provision une définition pour le moins vague. Les entreprises exploitent à fond cette souplesse.

Lyonnaise-Dumez a ainsi dans son bilan plus de 3 milliards de provisions pour renouvellement du matériel (qui s'ajoutent aux amortissements), dont les critères peuvent varier au gré de l'entreprise. Alcatel-Alsthom a mis de côté cinq années de provisions pour restructurations – pourquoi pas trois ou huit ?

L'Oréal a engrangé dans ses fonds propres plus de 1 milliard de provisions pour risques et charges, dont on ne sait trop à quoi elles correspondent ni comment elles sont calculées. PSA et Renault ne se gênent pas pour changer de méthode comptable d'une année sur l'autre, en modifiant les règles d'amortissement ou en décidant du jour au lendemain de provisionner les indemnités de retraite du personnel.

Les groupes de BTP apprécient comme ils l'entendent les risques sur les chantiers, les banques la valeur de leurs titres de participation. Si l'on s'aperçoit en fin d'année qu'il va manquer quelques millions, une solution : faire un aller et retour sur les Sicav de trésorerie, pour dégager des plus-values et accroître les fonds propres. Pour les compagnies d'assurances, c'est encore plus simple : en théorie, elles n'auraient même pas besoin de se livrer à des acrobaties comptables, l'essentiel de leurs résultats étant constitué de produits financiers. Leur bénéfice dépend donc, dans une large mesure, du volume des cessions d'actifs et des plus-values réalisées.

Fraudes en augmentation. Face à cette diversité, le fisc lui-même est assez démuni. Il n'y a pas de barème de déductibilité des provisions et amortissements, dit Patrice Forget, sous-directeur du contrôle fiscal au ministère des finances. On se réfère à l'usage.

Quel usage ? En matière de risque-pays, par exemple, le Crédit lyonnais n'a provisionné ses créances sur l'ex-URSS qu'à hauteur de 26 %, contre 40 % pour Paribas (la différence porte sur

.../...

.../... plus de 500 millions...). Un service du ministère surveille ce qu'on appelle pudiquement les frais annexes à l'exportation, c'est-à-dire les bakchichs versés aux intermédiaires (plus ou moins honorables) dans les grands contrats d'armement, d'ingénierie, de travaux publics...

La seule règle, c'est que les commissions ne sont pas déductibles lorsqu'elles concernent des marchés au sein des pays de l'OCDE. Pour le reste, on discute... Il n'empêche : le montant des redressements a été multiplié par trois en dix ans, et le nombre de plaintes pour fraude fiscale déposées par le fisc a augmenté de 35 % depuis 1985.

Les normes sont sans doute plus coupables que les hommes. Elles ne sont que le reflet du libéralisme échevelé des années 1980. Il faut maintenant les resserrer, tout en les harmonisant davantage. Un expert de Coopers & Lybrand a montré que le résultat d'une société pouvait varier du simple au quintuple selon qu'on appliquait les normes anglaises, françaises ou japonaises. Et cet effort passe par une concertation internationale, pour que tous les groupes puissent être jugés, aux États-Unis et en Europe, à l'aune de règles comparables.

Hervé Bentégeat, *L'Expansion*, 21 mai 1992.

Comment les entreprises adaptent leurs comptes à leur stratégie

Avec le retour des privatisations, qui plus est sur fond de crise économique, la marge de manœuvre des entreprises dans l'établissement de leurs comptes suscite à nouveau des interrogations. De fait, les outils ne manquent pas, mais sous la haute surveillance des commissaires aux comptes.

Aussi bien la BNP que Rhône-Poulenc et, plus récemment, Elf Aquitaine réfutent cette analyse. Mais les investisseurs en sont persuadés : avec un bel ensemble, ces privatisables ont activement « toiletté » leurs comptes avant leur mise sur le marché. Alors que les premiers résultats pour 1993 viennent de tomber, la question arrive donc à préoccuper même le grand public : la comptabilité est-elle une science exacte ? « Le profane a tendance à avoir une foi inébranlable dans les chiffres », constate Bernard Collasse, professeur à l'université de Paris-Dauphine, pour qui « la comptabilité est un instrument qui laisse une large part à la subjectivité ». De fait, l'établissement des comptes d'une société laisse au chef d'entreprise une marge de manœuvre significative puisqu'il doit trancher entre différentes options comptables qui se présentent à lui et que certaines opérations appellent de sa part une interprétation.

Il serait faux d'en conclure que les comptes d'une société ne sont pas le reflet d'une réalité économique à un instant donné et que les comptables peuvent se jouer des chiffres à loisir. Il n'en reste pas moins qu'en toute légalité les entreprises peuvent peser, dans un sens ou dans un autre, sur l'image de leurs comptes, en fonction du tempérament du chef d'entreprise, de l'attente des actionnaires, voire pour des raisons stratégiques. Cet « habillage » des comptes, sans sortir du cadre légal, peut permettre l'« embellissement » ou le « plombage ». Un degré supplémentaire par rapport à l'habituel « lissage » qui permet notamment une distribution de dividende régulière. Une entreprise dont la direction est contestée, qui traverse une passe difficile ou qui souhaite trouver un acquéreur peut être tentée de gonfler ses résultats.

À l'inverse, cas fréquent, qui a toujours existé et qui coïncide actuellement avec le mouvement de privatisations, un changement de président donne souvent lieu à une opération de nettoyage des comptes. Le nouveau venu ne souhaitant pas prendre à son compte les risques de la gestion passée. De fait, certains analystes ne cachent pas que lorsqu'une entreprise change de président, ils revoient presque systématiquement à la baisse leurs estimations de résultat pour l'exercice en cours, alors même que l'environnement n'a pas changé.

Autre cas de figure bien connu des auditeurs : le groupe qui vient de racheter une entreprise a naturellement tendance à la mettre « à ses normes ». Exemple récent : la FNAC qui, peu après son rachat par Altus et la CIP, a publié un résultat net pour 1992-1993 divisé par 5, alors que le résultat courant augmentait. Le « nettoyage des comptes » peut aussi être une arme vis-à-vis des partenaires. L'initiative d'Euro Disney a été ainsi largement interprétée comme un moyen de pression sur les banquiers.

Mais les tentations des entreprises sont encadrées par les grands principes comptables, notamment le principe de prudence. Une notion éminemment subjective, car son corollaire comprend notamment l'appréciation des risques. C'est ici que le rôle du commissaire aux comptes pour les sociétés cotées est primordial. Il doit veiller notamment à la fidélité des comptes, et donc à la cohérence et à l'« honnêteté » des options comptables. À titre d'exemple, certains groupes français très

.../...

.../... présents en Afrique francophone, comme Scoa ou Bolloré, risquent de voir l'arrêté de leurs comptes fortement influencé par la dévaluation de 50 % du franc CFA. Selon les options comptables qui vont devoir être prises notamment sur l'évaluation des actifs et des passifs libellés en francs CFA, leur bilan peut avoir une image fort différente. La COB a d'ailleurs précisé, vendredi, dans un communiqué qu'« une information sur le traitement comptable et l'incidence de cette dévaluation est donnée dans l'annexe des comptes ». « Les chefs d'entreprise restent naturellement tentés par une certaine gymnastique comptable », reconnaît le patron d'un grand cabinet de commissariat aux comptes de la place. « Certains mettent ainsi les moins-values dans le résultat exceptionnel et les plus-values dans le résultat financier, donc dans le résultat courant », remarque-t-il en reconnaissant qu'il n'existe pas de doctrine comptable ferme sur le sujet et donc que les commissaires aux comptes acceptent parfois ce type de traitement. Mais le principe de prudence rend les auditeurs moins bien armés pour s'opposer à la tentation de « plomber » des comptes. « Il vaudrait la peine de se poser la question de savoir si des comptes trop prudents ne s'éloignent pas autant d'une information non trompeuse que des comptes pas assez prudents », explique Claude Lopater, chez Price Waterhouse, tout en rappelant que l'approche juridique, qui est traditionnellement celle des comptes sociaux, influence encore largement les comptes consolidés. [...]

Les Échos, n° 16572, page 22, 31 janvier 1994.

Financial Times : La comptabilité créative de France Télécom

France Télécom a manifestement retenu la leçon donnée par son propriétaire de matière de comptabilité créative. Tout en absorbant près de 100 milliards de francs de provisions – ce que l'on appelle en France « la grande lessive » –, le groupe de télécommunications qui sera bientôt privatisé est tout de même parvenu à dégager un bénéfice l'an dernier. Comment ? Tout simplement en recensant la plupart de ses charges directement dans son bilan. Ainsi, le paiement de France Télécom à l'État de 37 milliards, qui fit scandale mais permit au gouvernement de payer les retraites et accessoirement aida la France à satisfaire aux critères de convergence du traité de Maastricht, n'apparaît pas dans le compte de résultat. Pas plus qu'une provision de 25 milliards destinée à financer les préretraites de 50 000 employés. Une charge exceptionnelle y figure bien : 35 milliards de francs, qui représentent une dépréciation d'actif. Mais elle est très commodément compensée par un profit exceptionnel de 23 milliards provenant de la fameuse transaction sur les retraites. Tout cela est pour le moins bizarre. [...]

www.latribune.fr, La Tribune de la Presse étrangère, 21 mars 1997.

II. QUAND LA POLITIQUE COMPTABLE FRANCHIT LES LIMITES DE LA LÉGALITÉ

Enron et la comptabilité créative

Le système comptable américain n'est-il pas aveuglé par son pointillisme ?

On a beaucoup glosé ces derniers temps sur les relations quasiment incestueuses qu'entretenaient à Houston et ailleurs la firme Andersen et son client Enron. On a aussi accusé le cabinet d'audit de ne pas avoir dénoncé les pratiques dites de « comptabilité créative » (ou « agressive ») que les dynamiques managers d'Enron prenaient un malin plaisir à tricoter.

Mais le véritable danger « systémique », la véritable menace, n'est-elle pas, paradoxalement, à rechercher dans le système comptable américain lui-même ? Présenté depuis toujours comme le parangon de la rigueur, on s'aperçoit à l'occasion de l'affaire Enron qu'il est à la fois beaucoup trop détaillé et lent à se réformer.

Les filets des standards GAAP, pourtant si fins, laissent régulièrement passer de grossières pratiques d'agressive accounting qui surévaluent les résultats trimestriels. Et le Financial Accounting Standard Board discute doctement, depuis vingt ans, de la façon de comptabiliser les partenariats... système utilisé sans vergogne par Enron !

.../...

.../... Les fameux résultats « pro forma », comptes tronqués qui ont permis aux groupes de la bulle Internet de faire rêver puis patienter leurs investisseurs sont les fruits de ces dérives.

Au moment où l'Europe s'apprête à adopter les standards internationaux inspirés des pratiques américaines, on frémit à imaginer ce que les prochains Enron inventeront pour abuser les investisseurs. À moins que les autorités de marché s'entendent au plus tôt sur ce que l'on appelle les comptes d'une société. « Image fidèle » selon la définition classique, rappelons-le, plutôt qu'image créative.

Didier Pourquery, www.lexpansion.com, 28 janvier 2002.

Parmalat ou le capitalisme pousse-au-crime

LE SCANDALE ENRON, le courtier américain qui a fait faillite il y a deux ans, était une histoire sans joie. Un conseil d'administration laisse, bouche bée, les dirigeants de la septième compagnie américaine se lancer dans « une comptabilité à haut risque » (comme l'a qualifié par euphémisme le rapport du Sénat des États-Unis) pour améliorer ses résultats et camoufler l'état réel de ses actifs. Vingt mille salariés ont perdu leur emploi et leur épargne-retraite. La chute d'Enron jette un discrédit sur tout le système capitaliste américain.

On s'est amusé un peu plus cette année avec un autre scandale, celui de Tyco, dont le patron, Dennis Kozlowski, s'est fait payer par son entreprise une gentillhommière de 2,5 millions de dollars et un joli yacht. Ce qui l'a coulé, c'est qu'il a mis en note de frais la facture de 2 millions de dollars de la party d'anniversaire de sa femme comprenant des serviteurs en soldats romains huilés, des nymphes dansantes, un gâteau représentant une femme nue à la poitrine très généreuse et, le clou, un David de Michel-Ange urinant de la vodka en continu.

La palme du comble

On n'a pas ri du tout, en revanche, quand furent découverts les abus chroniques de certains gestionnaires de fonds de placement américains grugeant des millions d'épargnants. Encore que leurs méthodes boursières d'achats-ventes « tardifs » (après la clôture) ou bien encore de market timing (entrer et sortir très rapidement pour profiter des microvariations) ont retenu l'attention des connaisseurs.

De même a-t-on pu décerner, non sans révérence, la palme du comble au patron de la Bourse de Wall Street qui, chargé de faire régner l'éthique et l'honnêteté entre ses colonnes, s'était attribué un pharaonique salaire de 140 millions de dollars. Mais, en gros, les nombreux scandales d'entreprises, qui ont fait de nouveau en 2003 les gros titres des journaux économiques, n'avaient rien de rigolo.

Fierté nationale

Puis est venue l'Italie, pardon pour le cliché, pays de la comédie. Parmalat, son P-DG propriétaire, Calisto Tanzi, ses faux comptes dans ses vraies filiales offshore. Nous n'avons affaire ni à la saga high-tech d'un élève modèle de la déréglementation des marchés électriques, ni à l'embastillement musclé d'un oligarque enrichi lors des privatisations russes douteuses, pas plus qu'au brillant P-DG français de GlaxoSmithKline dont le parachute était si doré qu'il a fait scandale à Londres.

Non, laitier au pays du jambon, quarante ans d'existence, fierté nationale, modèle de ce capitalisme familial italien devenu empire mondial, 36 000 salariés, Parmalat a monté la plus grande fraude d'Europe. Ainsi, deux ans après Enron et malgré le renforcement drastique des systèmes de surveillance, une grande entreprise a réussi à rouler banques, autorités boursières et auditeurs italiens et étrangers les meilleurs.

Le gros poisson est passé entre les mailles du filet grâce à un complexe réseau de 137 filiales opérationnelles et 20 filiales financières, et à un nombre, semble-t-il important, de complices aux bons endroits. Le système mis au point avait, certes, un côté professionnel difficile à repérer : quand l'auditeur Grant Thornton demande un relevé des comptes ouverts auprès de la Bank of America, une réponse lui arrive, sous en-tête officiel, faisant état d'un solde de 3,9 milliards de dollars. Grant Thornton est rassuré. Or c'est un faux. Mais le système avait aussi son côté bricolé, qui aurait dû être découvert : le directeur général d'une trentaine de filiales n'était autre que le responsable du standard téléphonique...

.../...

.../... Moyens de police

La justice travaille, et la suite promet d'être aussi cocasse qu'instructive. Il reste à comprendre pourquoi Calisto Tanzi, le P-DG qui détient le contrôle de l'entreprise familiale, s'est lancé dans cette folie. Il semble que le point de départ remonte à 2002 : le groupe, qui s'est endetté pour grossir, n'arrive plus à rembourser ses obligations et doit s'inventer du cash pour rassurer ses créanciers.

Quoi qu'il en soit, Parmalat vient souligner que le renforcement des moyens de police depuis l'affaire Enron ne suffit pas. Les réformes engagées depuis deux ans n'ont pas manqué, mais elles ont toutes leur revers. La transparence ? « Le meilleur des manteaux, sous lequel se cache l'opacité le plus légaliste », comme le note le professeur de droit Marie-Anne Frison-Roche. Les codes de bonne conduite ? Les voleurs sont les premiers à les signer. L'indépendance des administrateurs ? C'est choisir l'incompétence pour écarter la complicité. Le concept est peu pratique. La menace de la prison ? Elle est sûrement efficace mais, comme viennent de s'ouvrir les premiers procès d'Enron, on va voir si elle est vraiment mise en application.

En réalité, si les patrons risquent plus gros, la tentation de transgression reste égale. Les entreprises baignent dans un contexte où l'impératif de rentabilité est de plus en plus pressant. Le cours de Bourse reste le premier critère des investisseurs, et donc l'obsession des P-DG. Hier, une honnête rentabilité industrielle comme celle de la transformation du lait suffisait. Aujourd'hui, il faut plus.

Les armes du fric-frac

Le capitalisme « pousse au crime », comme le notent Olivier Pastré et Michel Vigier (*Le Capitalisme déboussolé*, éd. La Découverte). Or il donne, dans le même temps, les armes du fric-frac : la comptabilité « créative » et les places offshore qui donnent aux directions financières les moyens de traverser impunément les limites de la légalité.

Toutes les entreprises ne tombent pas dans la délinquance. Loin de là. Le nombre de patrons voyous reste, malgré tout, très limité. Mais leurs dégâts dans l'opinion sont terribles. Selon un sondage de l'American Enterprise Institute, seuls 16 % des Américains estiment que les patrons ont « des principes d'honnêteté et d'éthique », contre encore 25 % en 2001. Et l'année 2004 nous promet de nouveaux croustillants exploits.

Éric Le Boucher, *Le Monde*, 11 janvier 2004.

Ahold s'effondre sur un scandale comptable

Un « Enron » à l'européenne ? Le numéro trois mondial de la grande distribution s'est effondré de plus de 60 % en Bourse lundi après avoir reconnu des manipulations comptables.

Un « Enron » à l'européenne ? Le numéro trois mondial de la grande distribution et le numéro deux continental est dans la nasse. Pour avoir reconnu des manipulations comptables pour le moins douteuses sur ses trois derniers exercices portant sur quelque 500 millions de dollars, Ahold a été pris dans une tourmente boursière aussi spectaculaire que soudaine. Son titre décrochait de plus de 60 % lundi 24 février. Et son patron a annoncé qu'il allait démissionner. Le tout dans un contexte économique plutôt morose, après que le groupe eut lancé en novembre dernier son second « profit-warning » de l'année. Une chose est sûre : la publication des résultats 2002, initialement prévue le 5 mars, est repoussée faute d'une clarté absolue sur l'étendue du marasme.

Le géant néerlandais a en fait surévalué les profits opérationnels de sa filiale américaine, US Food-service, laquelle représente presque 60 % de son chiffre d'affaires global. Concrètement, le calcul de la croissance de cette dernière reposait sur des achats pesant moins de 5 % des ventes, et les charges de restructuration étaient comptabilisées... en complément du prix d'acquisition ! Au final, les malversations du pôle américain se montent à plus de 500 millions de dollars sur deux ans. Sans compter que d'autres se profilent également dans sa filiale argentine, Disco. Du coup, sous la pression, Cees van der Hooven, le P-DG, ainsi que son directeur financier, ont été contraints d'annoncer leur démission. Dans le même temps, l'agence de notation, Standard & poor's, a décidé de rétrograder la note à long terme du distributeur au niveau infamant de « junk bond » (BB+).

Guillaume Evin, *www.lexpansion.com*, 24 février 2003.

Quand les auditeurs débarquent en entreprise

Les relations sont bonnes entre entreprises et cabinets d'audit. Mais elles pourraient encore évoluer et gagner en temps, en argent et en valeur ajoutée.

Il serait dommage que l'ampleur de la fraude découverte au sein du groupe Société Générale – 5 milliards d'euros – occulte l'importance du renforcement des procédures de contrôle interne effectué au sein des entreprises ces dernières années. Depuis les scandales Enron, WorldCom et autres Parmalat, les groupes ont considérablement fait évoluer leurs systèmes d'information. Ils disposent de puissants logiciels intégrés et ont embauché pléthore de contrôleurs financiers (positionnés hors hiérarchie opérationnelle) pour procéder à quantité de contrôles permanents et occasionnels. Tout un dispositif qu'en ce début d'année, des équipes entières d'auditeurs externes s'approprient à contrôler.

En effet, chaque année, avec une régularité de métronome, ces professionnels – gros cartons de dossiers et ordinateurs sous le bras – n'ont pas leur pareil pour dérouler leurs questionnaires types et effectuer des recoupements en tous genres. Durant plusieurs semaines, ils passent au crible des écritures comptables à coups de techniques bien particulières : des sondages, des contrôles de cohérence, d'existence et de véracité de montants. Et déroulent leurs programmes de travail pour vérifier la sincérité et la régularité des comptes annuels. [...]

Muriel Jasor, *Les Échos*, 28 janvier 2008.

La faute au marché et au gendarme

Avec l'explosion de la bulle des valeurs technologiques et les scandales financiers que l'on a pu observer un peu partout dans le monde, nombreuses sont les voix pour condamner les marchés financiers et pour s'interroger sur leurs gendarmes ; bref, pour jeter le bébé avec l'eau du bain. Devant de tels désastres financiers pour les actionnaires, les employés et, dans une moindre mesure, les créanciers, nombreux sont les docteurs à prodiguer leur diagnostic. Trois (au moins) séries de critiques ont été adressées au fonctionnement du système financier : la déficience des systèmes comptables ; les mécanismes d'incitation des dirigeants à travers les célèbres stock-options ; les exigences excessives de rentabilité formulées par les actionnaires.

1. Les manipulations comptables. De nombreux travaux de recherche montrent que les dirigeants cherchent à « lisser » leurs résultats à travers une comptabilité « créative ». C'est ainsi que les méthodes de comptabilisation des stocks, l'usage des provisions et bien d'autres techniques comptables permettent d'améliorer la présentation des comptes des sociétés. Mais, ces opérations, outre le fait que, si elles sont dûment rapportées, elles permettent au marché de s'ajuster en conséquence, ne peuvent tromper très longtemps les investisseurs : tôt ou tard l'insuffisance de provisions apparaît, tôt ou tard les profits fictifs disparaissent. Bien sûr, entre-temps les investisseurs auront été trompés. Mais le marché a de la mémoire, et si une réputation est longue à construire, elle se perd rapidement et il est difficile de rétablir la confiance perdue. Sans vouloir jouer aux cassandres, on peut raisonnablement penser que, malgré les progrès qui seront accomplis dans les années futures en matière de réglementation comptable (normes IFRS), des dirigeants peu scrupuleux – il y en aura toujours – chercheront à tromper sciemment les investisseurs. La réponse adéquate est ici davantage juridique que comptable et se trouve dans le renforcement des peines encourues par les fraudeurs. Comme quoi le marché a besoin de règles et d'un gendarme vigilant. [...]

2. Une exigence trop forte de rentabilité. La critique est classique : la norme des 15 % sur les fonds propres serait à l'origine des dérapages des dirigeants. Le problème, c'est que selon la théorie financière en vigueur, le marché ne réclame pas pour toutes les entreprises une rentabilité de 15 %. Au préalable, il convient de préciser qu'en aucun cas le ROE (« return on equity » ou ratio du bénéfice net sur les fonds propres comptables) ne saurait représenter la rentabilité pour l'actionnaire. En effet, le ratio du ROE est facilement manipulable grâce à la « créativité comptable ». Il suffit pour cela de faire disparaître, grâce à la technique du « pooling » ou à la dépréciation massive d'actifs, des pans entiers de capitaux propres. Ce faisant, le ratio de 15 % est plus facilement atteint. Mais est-ce conforme à l'intérêt des actionnaires ? Peut-on créer durablement de la valeur de cette façon ? La réponse est évidemment négative. [...]

Michel Albouy, *Les Échos*, 28 avril 2005.

III. LA NORMALISATION COMPTABLE INTERNATIONALE COMME FREIN AUX ABUS DE LA COMPTABILITÉ CRÉATIVE ?

Europe et États-Unis s'opposent sur la comptabilité

Les scandales américains redonnent leurs chances aux normes européennes

Sans l'avouer publiquement, les responsables européens des normes comptables se réjouiraient presque de la faillite d'Enron. Depuis des années, ils essayent de promouvoir un système comptable, baptisé International Accounting Standards (IAS). En vain. Si l'Europe, en quête d'harmonisation financière avec l'avènement du marché et de la monnaie uniques, a toujours été un fidèle soutien à ce nouveau système, les États-Unis, eux, ont toujours refusé de s'y rallier. Entreprises, auditeurs, autorités comptables, tous ont justifié ce refus en expliquant que les règles comptables américaines, regroupées sous l'appellation US Generally Accepted Accounting (US GAAP) étaient les plus rigoureuses du monde.

Pressés de se faire reconnaître par les investisseurs anglo-saxons et de se faire coter sur les marchés américains, la plupart des groupes européens étaient sur le point de basculer et d'abandonner les normes comptables européennes pour l'US GAAP, tirant un trait sur tout projet d'harmonisation en Europe. Beaucoup de comptables européens ont cru alors que la bataille des normes était perdue. Différence philosophique.

Le scandale Enron, suivi de ceux du conglomérat Tyco, des opérateurs de téléphone Global Crossing ou Williams relance le débat. À en croire les défenseurs de l'IAS, jamais une affaire comme Enron n'aurait été possible avec la norme européenne : les responsables du courtier d'énergie n'auraient pas pu cacher les 800 filiales du groupe basées aux îles Caïmans. Ils auraient dû avouer l'endettement et les pertes de ces filiales. Les auditeurs, de leur côté, n'auraient pas pu se contenter des simples déclarations des dirigeants, comme ils l'ont fait, et auraient été contraints de pousser plus loin leurs investigations, avant de certifier les bilans.

Au-delà de ces exemples, il y a une différence presque philosophique entre les deux normes. L'IAS et l'US GAAP sont au système comptable ce que le droit romain et la common law sont au droit : le premier repose sur des principes généraux écrits et impose aux auditeurs de veiller à ce que l'esprit et pas seulement la lettre de la loi soit respecté. Le second donne au contraire une très longue liste de questions et de points, que l'auditeur doit se charger de faire respecter, au moins dans la forme.

Quelles que soient les normes comptables, elles n'ont pas empêché les dérives. Ces dernières années, les sociétés ont fait preuve d'une créativité comptable sans limite, si bien que les auditeurs reconnaissent en privé qu'ils ont parfois les plus grandes difficultés à comprendre certains produits, dérivés ou d'options. Aujourd'hui, les grands groupes, comme IBM, sont contraints d'avouer des pratiques comptables peu orthodoxes. Au sortir de cette épreuve, la réalité risque d'être très différente des présentations précédentes.

De part et d'autre de l'Atlantique, les responsables des normes jurent qu'ils vont durcir le système pour éviter de tels abus. Le renforcement des règles, toutefois, ne pourra jamais éviter les fraudes, s'il y a volonté de frauder. Cela pourra juste en limiter l'ampleur.

Martine Orange, *Le Monde*, 20 février 2002.

Les normes comptables au cœur des scandales boursiers

Les investisseurs sont perdus. Enron, WorldCom, Tyco, Dynegy, ABB, Merck, Adelphia, Xerox..., chaque jour ou presque, des entreprises sont accusées d'avoir manipulé leurs comptes. Du coup, les Bourses mondiales s'effondrent. Longtemps considérés comme des épiphénomènes, ces scandales ont atteint une telle ampleur qu'ils remettent en question les fondements même du système. « *Quand vous voyez un accident sur une route, vous pensez que le chauffeur est responsable. Quand vous voyez plusieurs accidents au même endroit, vous vous interrogez sur l'état de la route. C'est le cas actuellement* », résumait récemment Joseph Stiglitz, le prix Nobel d'économie 2001 lors d'un passage en France (Le Monde du 9 juillet).

.../...

.../... Au moins ces scandales ont-ils le mérite de faire la lumière sur un sujet d'importance jusqu'ici réservé aux spécialistes : les normes comptables. « Ces normes sont le langage commun dont le système capitaliste a besoin pour fonctionner puisque les investisseurs doivent disposer de règles communes pour sélectionner les entreprises », résume Nicolas Véron, ancien directeur financier de Multimania, qui vient de rédiger avec Philippe Crouzet, directeur général adjoint de Saint-Gobain, une étude sur le sujet pour la fondation En temps réel.

Or, non seulement les entreprises n'emploient pas toutes les mêmes règles comptables – une véritable lutte d'influence oppose les États-Unis et l'Europe sur le sujet –, mais ces tables de la loi du capitalisme sont rédigées par des organismes privés et contrôlés uniquement *a posteriori* par la puissance publique.

Deux systèmes dominent la planète financière. L'un, américain, émane du Financial Accounting Standards Board (FASB), l'organisme chargé d'édicter les normes comptables, appelées US GAAP, pour les entreprises outre-Atlantique. L'autre, international, repose sur l'International Accounting Standards Committee (IASC), qui produit les normes dites IAS ou IFRS *via* son Conseil des normes comptables (IASB).

Le 12 mars, le Parlement européen a approuvé à la quasi-unanimité un règlement de la Commission européenne rendant obligatoire l'adoption des normes IAS par les sociétés cotées du Vieux Continent à partir de 2005. Le problème pour les entreprises est que non seulement ces deux systèmes risquent de cohabiter pendant plusieurs années, mais qu'ils sont de philosophie différente. « Les normes IAS sont fondées sur des principes et laissent une certaine marge de manœuvre aux entreprises et à leurs commissaires aux comptes. Les normes US GAAP sont fondées sur des règles très détaillées. Les Américains ont longtemps expliqué qu'elles étaient plus fiables, mais on se rend aujourd'hui compte qu'il est d'autant plus facile de les détourner qu'elles ne reposent pas sur des principes », explique Gilbert Gélard, un ancien auditeur puis directeur financier qui siège à l'IASB.

Va-t-on vers un seul système ? Officiellement, chacun le souhaite. Mais, en réalité, chacun veut imposer ses propres normes. « L'Europe voudrait que les normes IAS soient reconnues par les autorités de marché américaines pour éviter les doubles comptes consolidés. Les Américains ont longtemps hésité, mais commencent à prendre cette direction. Enron, WorldCom et les autres nous rendent service », commente Patrick Rochet, le directeur général de l'Association française des entreprises privées (AFEP), qui suit ce dossier pour le patronat français. Par le biais des normes IAS, l'Europe semble donc marquer des points. « C'est même le seul domaine où elle fait jeu égal avec les Américains dans le monde de la finance », observe M. Véron.

Malgré certaines oppositions, force est de constater que les deux structures qui établissent des normes sont dominées par des Anglo-Saxons issus du seul monde de la finance. « La relation entre l'IASB et le FASB est aujourd'hui un mélange de mimétisme et de rivalité », constatent Philippe Crouzet et Nicolas Véron. Bob Heartz, un Américain qui siégeait à l'IASB, a démissionné le 1^{er} juillet pour prendre la direction du FASB. Juridiquement, l'IASB est une fondation de droit privé basée à Londres. Son président n'est autre que Paul Volcker, l'ancien président de la Réserve fédérale (Fed), la banque centrale américaine. [...]

Frédéric Lemaître, *Le Monde*, 6 août 2002.

Trois sujets de polémique qui préoccupent les places financières

Un dilemme se pose lors de l'élaboration des normes comptables : « Celles-ci doivent à la fois refléter la situation économique de l'entreprise et être aussi fiables que possible, explique Nicolas Véron, auteur d'une étude sur les normes comptables. Mais ces deux impératifs sont parfois contradictoires. Pour rendre compte de la situation de la société, il faut faire des hypothèses et celles-ci risquent d'être entachées d'arbitraire. »

Les stock-options illustrent ce débat.

Si on les prend en compte lors de leur attribution, il faut faire des suppositions sur ce qu'elles coûteront. « Le débat a eu lieu en 1994 aux États-Unis. Après un lobbying des entreprises, en particulier de celles liées aux nouvelles technologies, les autorités ont choisi la fiabilité plutôt que la réalité. Du coup, on n'intègre pas les stock-options dans les résultats. Pourtant on sait que cela ne reflète pas la réalité car elles auront un coût », explique M. Véron.

.../...

.../... Le débat rebondit actuellement, mais le chef comptable de la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme des marchés américain, vient de déclarer qu'un changement des normes comptables sur le sujet n'était pas prioritaire. Malgré tout, plusieurs sociétés américaines (Coca-Cola, Washington Post, Amazon.com, USA Interactive...) ont annoncé en juillet leur intention de compter les stock-options comme des dépenses. Chez USA Interactive, cela diluerait le gain par action de 18,3 % en 2001.

De son côté, l'organisme IASB, qui établit les normes internationales appliquées dans une centaine de pays, dont ceux de l'Union européenne, envisage d'intégrer les stock-options dans les comptes des entreprises. « Nous voulons les passer dans les charges. Ces dernières devront intégrer la valeur des options le jour où elles sont accordées. L'opération pourra être étalée dans le temps jusqu'au moment où elle est réalisée », explique Gilbert Gélard, membre de l'IASB. Ce projet n'est pas encore officiel, il doit être soumis à un débat public puis à une nouvelle délibération, mais les membres de l'IASB y sont unanimement favorables.

La méthode d'évaluation des actifs ou des créances bancaires pose aussi question.

Leur comptabilisation est traditionnellement faite sur une base historique, en fonction, pour les créances, du montant consenti et des remboursements du capital. Mais l'IASB suggère d'adopter la méthode dite de la fair value (juste valeur) et de prendre en compte la valeur de la créance ou de l'actif à la date à laquelle sont bouclés les comptes de l'entreprise. « C'est une idée intellectuellement séduisante mais aberrante et qui entraîne de très fortes variations dans les résultats des entreprises », estime Patrick Rochet, directeur général de l'Association française des entreprises privées (AFEP). « Nous avons sur ce sujet des débats publics », indique M. Gélard. Selon lui, « cela va introduire de la volatilité sur les résultats des entreprises, mais il est sain que le marché sache si une entreprise a gagné ou perdu de l'argent. Le coût historique d'une acquisition ne reflète pas la réalité ».

L'amortissement d'une acquisition.

Ce troisième sujet de polémique sur les normes comptables émane des résultats 2001 des entreprises. Généralement, le prix payé par une société pour en acquérir une autre est plus élevé que ce que vaut cette dernière à l'instant de l'achat. L'acheteur et le vendeur tiennent compte dans le prix des bénéfices qu'espère réaliser le second. C'est ce qu'on appelle le goodwill. Celui-ci doit être intégré à l'actif de l'entreprise (Le Monde du 4 juin). Mais comment l'amortir ? Jusque dans les années 1970, celui-ci ne l'était pas dans les comptes des sociétés américaines. Ensuite, il a été convenu de l'amortir sur une longue période, jusqu'à quarante ans. C'est aussi ce que font les entreprises françaises. Mais le normalisateur américain, en juillet 2001, a décidé de revenir à la situation antérieure : plus d'amortissement systématique mais seulement des dépréciations éventuelles au cas par cas, calculées chaque année. Du coup, en raison des baisses de la Bourse, des entreprises qui avaient fusionné ou fait d'importantes acquisitions, comme AOL Time Warner, Vivendi Universal ou France Télécom, ont dû annoncer des pertes de plusieurs milliards d'euros.

Frédéric Lemaître, *Le Monde*, 7 août 2002.

Un compte de résultat peut en cacher un autre

Les groupes cotés auraient tort de penser qu'ils seront quittes avec les normes IFRS une fois qu'ils auront basculé leur référentiel comptable. Car les normes comptables IFRS sont évolutives. Et les normalisateurs exercent une pression continue pour que la « fair value » domine la totalité du résultat et bilan des entreprises. Le dernier exemple en date est fourni par le projet « Performance Reporting » initié par l'IASB, instance réglementant les normes comptables internationales, et réalisé en collaboration avec le FASB américain. Il s'agit pour l'IASB et le FASB de mettre en place une nouvelle présentation du résultat : le traditionnel résultat net (ou « net income ») serait remplacé par un résultat global (ou « comprehensive income »). Ce dernier mesure la variation des capitaux propres (hors impact des transferts avec les actionnaires : distribution de dividendes et augmentation-diminution de capital). Déjà en vigueur de manière optionnelle dans les normes américaines du FASB, il reste peu utilisé par les sociétés cotées américaines.

.../...

.../... Au-delà des améliorations formelles de la présentation des comptes (toujours possibles et bienvenues), les normalisateurs préparent le terrain à un bouleversement de la mesure de performance des entreprises. En effet, les normes IFRS incitent à mesurer les capitaux propres en « juste valeur », de sorte que leur variation deviendra un écart entre deux valeurs de marché. Si le nouveau résultat global de l'entreprise doit se confondre avec la variation des capitaux propres, alors ce résultat sera égal, peu ou prou, à la variation de la capitalisation boursière des sociétés cotées. Le résultat au sens opérationnel serait occulté par la seule variation de valeur des actions.

Les états financiers auraient ainsi comme principal objectif de délivrer une analyse technique sur l'évolution du cours du titre de la société et non sur l'activité économique de cette dernière, d'où une financiarisation accrue du système comptable. Les responsables comptables et les dirigeants s'appliqueraient à estimer eux-mêmes des valorisations de leur entreprise, en se substituant aux analystes externes. Mais est-ce bien souhaitable ou utile ? Les utilisateurs de l'information financière seront les grands perdants : le système comptable ne les informera pas mieux que le marché sur les valeurs... de marché, mais il ne les informera plus sur les aspects opérationnels de la performance, c'est-à-dire sur les « fondamentaux » qui sont pourtant au fondement de la valeur. Qui peut croire que la gouvernance d'entreprise sortirait renforcée d'une telle évolution ? Paradoxalement, ce projet contredit l'évolution de la finance d'entreprise, qui a depuis plusieurs années largement développé les modèles de mesure de la création de valeur financière. Les grandes entreprises utilisent désormais systématiquement des méthodes de calcul de rentabilité sur capitaux engagés pour décider et suivre leurs investissements. Or le « comprehensive income » rend difficile, voire impossible, l'utilisation de tels modèles. De même relègue-t-il au second plan la bonne connaissance des cash-flows opérationnels générés par l'entreprise, indispensable pour tous les évaluateurs. Ce projet de résultat global (« comprehensive income ») est donc devenu le cheval de Troie des tenants de la « full fair value », c'est-à-dire de la financiarisation totale des comptes de l'entreprise.

Enfin, les spécialistes de comptabilité savent qu'un tel résultat global aurait recours à des méthodes d'évaluation laissant une large place à la « créativité », et engendrerait une volatilité des résultats bien supérieure à celui d'un « reporting » classique de résultat net. Ce qui rendrait d'autant plus difficiles le contrôle des comptes par les auditeurs et l'analyse des résultats par le marché.

Un système de « reporting » fondé sur une telle mesure du résultat ouvrirait, sans nul doute, la porte à de nouveaux scandales financiers, à la hauteur de ceux que nous ont récemment offerts Vivendi, WorldCom et autres Parmalat.

Mais que faire ? À l'instar d'une poignée de responsables français et européens, rentrer dans ce débat international permettrait de faire valoir une autre vision du « reporting » de la performance, cohérente avec les modèles utilisés par la finance moderne et avec les pratiques de bonne gestion des grandes entreprises américaines et européennes.

La mise en place de nouvelles normes IFRS en Europe constitue une opportunité de remettre la science comptable au centre de l'information financière. Il serait dommage qu'une approche dogmatique ne vienne à dominer l'IASB et le FASB, sur un sujet aussi crucial, et ne creuse un fossé entre le monde économique et celui des régulateurs comptables.

Que les états financiers soient désormais trop compliqués, trop techniques, et ne permettent plus, selon certains, d'avoir une vision claire et précise de la performance d'une entreprise est une chose : ce serait une bonne raison de travailler à l'adoption d'un système plus transparent, mais sûrement pas de jeter un voile sur la lecture des performances et d'aggraver l'illisibilité des comptes.

Face au travail d'usure de la bureaucratie normalisatrice, il est temps que les utilisateurs de l'information comptable et financière (entreprises, analystes, investisseurs) fassent valoir leur point de vue. Seule leur résignation laisse libre cours à quelques idéologues de la financiarisation complète des comptes, appuyés sur les intérêts des grands cabinets pour lesquels les changements ouvrent de nouveaux marchés. Après, c'est trop tard. Avant, c'est encore temps.

Laurent Batsch, Olivier Ramond, *Les Échos*, 22 décembre 2005.

SECTION 2. LA GOUVERNANCE

I. GOUVERNANCE ET AUDIT EXTERNE LÉgal : UNE APPROCHE HISTORIQUE DES PAYS ANGLO-SAXONS ET DE LA FRANCE

Gouvernance et audit externe légal

Une approche historique comparée à travers l'obligation de reddition des comptes

Le cas des pays anglo-saxons

PORTER et al. (1996) analysent l'évolution des objectifs de l'audit externe dans les pays anglo-saxons sur les 150 dernières années. Ces auteurs montrent ainsi la façon dont l'audit externe répond aux changements de son environnement socio-économique en distinguant quatre périodes.

La première de ces périodes se termine en 1844, date à laquelle le *Joint Stock Companies Act* est promulgué. Avant cette date, l'audit externe est peu pratiqué dans le secteur commercial, l'activité étant exercée par de petites fabriques détenues et gérées par les mêmes personnes. Seuls les capitaines des bateaux étaient tenus de rendre des comptes, concernant les fonds et les bateaux mis à leur disposition, aux personnes qui avaient financé cette entreprise. Or, WHITTINGTON et PANY (1998, p. 8) observent que « pendant la révolution industrielle, comme les problèmes dans les fabriques s'accumulaient, les propriétaires ont commencé à recourir aux services de hauts gestionnaires. Avec la séparation de la propriété et de la gestion des groupes, les propriétaires absents se sont rapidement retournés vers les auditeurs pour les protéger contre les erreurs non intentionnelles ainsi que les fraudes commises par les gestionnaires et les employés. Les banquiers ont été les premiers à utiliser les rapports financiers ».

Mise à part la séparation de la direction et des actionnaires, deux autres facteurs participent en effet au développement de l'audit externe. Le premier concerne la croissance des cas de fraude en contrepartie de la naissance du capitalisme. COLLINS (1990) remarque à ce propos que « lors de la vague des grands scandales au début du XVIII^e siècle, on employa des auditeurs pour faire des investigations approfondies dans le but de découvrir les auteurs des faillites frauduleuses. L'affaire notoire de la South Sea Bubble en 1720, un enchaînement de faillites autour de la Compagnie Britannique des Mers du Sud ayant exposé la faiblesse des contrôles purement juridiques, a entraîné la création de la profession d'expert-comptable pour l'exercice de l'audit financier. Dans cette période, l'audit des entreprises ne se faisait qu'à la demande des pouvoirs publics ». Le second facteur de développement de l'audit concerne l'augmentation de l'utilisation du crédit. La révolution industrielle nécessitant des sources de financement importantes, les sources individuelles et le capital des sociétés ne suffirent pas pour satisfaire ces besoins. Comme l'évoquent précédemment WHITTINGTON et PANY, les institutions de crédit en plein essor influencent alors largement l'engagement d'auditeur financier en contrepartie des risques encourus.

La loi anglaise de 1844 répond ainsi aux nombreuses demandes d'audit externe et oblige les sociétés faisant appel public à l'épargne à présenter des comptes vérifiés par des personnes indépendantes. Les préoccupations de cet audit devenu légal sont centrées sur l'utilisation honnête et autorisée des fonds (BETHOUX et al., 1986, p. 18).

La seconde période d'analyse dégagée par PORTER et al. (1996) se termine en 1920, suit la révolution industrielle et marque de nombreux changements dans l'environnement socioéconomique. L'émergence de grosses entreprises industrielles et commerciales, l'évolution réglementaire notamment le *Companies Act* de 1900 au Royaume-Uni et le fait que le bilan soit considéré comme une information privée entre la direction et les actionnaires, influencent l'évolution de l'audit externe vers la protection des actionnaires, avec des objectifs s'attachant à la détection des fraudes et des erreurs, ainsi qu'à l'interprétation de la solvabilité de l'entreprise. PORTER et al. (1996) observent que, pendant cette période, le développement des devoirs et obligations des auditeurs fut clarifié par les décisions des cours de justice. « Le cas le plus connu est le London and General Bank (1895). L'auditeur avait découvert des erreurs dans le bilan. Il avait rapporté les faits à la direction mais ne les reporta pas aux actionnaires. Dans cette affaire, le juge remarque que l'auditeur n'est pas censé trouver les fraudes et les erreurs commises à l'intérieur de l'entreprise, mais qu'il doit faire preuve d'une attention raisonnable par rapport à ces caractéristiques. En revanche, l'auditeur doit, s'il les découvre, rapporter aux actionnaires tout acte malhonnête qui affecte la qualité des

.../...

.../... *informations contenues dans les états financiers* ». Les dirigeants des entreprises doivent donc rendre des comptes aux actionnaires concernant la détention et l'utilisation honnête des fonds leur étant confiés. Les audits externes, dans ce contexte, doivent protéger les intérêts des actionnaires de l'entreprise et permettre de répondre à l'obligation de reddition des comptes des dirigeants.

La troisième période, couvrant les années 1920 à 1960, est, elle, marquée par la croissance continue des sociétés, le développement des marchés de titres et des institutions financières ainsi que l'apparition d'une nouvelle classe de petits investisseurs, augmentant la séparation avec les dirigeants. Dans ce cadre, les actionnaires prêtent surtout attention aux retours sur investissement, et changent d'entreprise en fonction de l'importance de leurs résultats. L'obligation de reddition des comptes inclut ainsi rapidement l'utilisation effective et efficiente des fonds confiés aux dirigeants. « *Au même moment, comme les actionnaires n'étaient plus aussi liés à leur société et que ces sociétés amplifiaient leur influence dans la société, il fut reconnu que la survie et la croissance des sociétés dépendaient, plus seulement des ressources financières fournies par les actionnaires, mais aussi de la contribution jointe de tous les détenteurs d'intérêts dans l'entreprise : ses actionnaires, ses créanciers, ses employés, ses fournisseurs, ses clients et le gouvernement* » (PORTER et al., 1996). En réponse à ces changements socio-économiques, l'auditeur externe concentre alors sa mission sur l'examen des comptes de gestion et sur l'idée de bénéfice, plus que sur le bilan et l'idée de solvabilité.

Cette évolution se concrétise en 1934 aux États-Unis dans le *Securities Exchange Committee Act* et en Grande-Bretagne dans le *Companies Act* de 1948. Les objectifs de l'audit évoluent ainsi de la prévention et de détection de la fraude à l'évaluation de la véracité et de la justesse de l'information présentée dans les états financiers. Compte tenu de l'évolution des besoins liés à l'obligation de reddition des comptes, il était en effet indispensable que les participants au marché financier soient sûrs que les états financiers des entreprises sont fiables et qu'ils présentent une vue sincère et fidèle de la situation de l'entreprise et de sa performance. De plus, il apparaît, à cette période, que des affaires majeures de fraudes impliquent des entreprises auditées par des experts-comptables, appartenant à des institutions nouvellement créées (Mc MICKLE, 1978, p. 12). Les auditeurs externes redéfinissent alors leur mission afin de limiter leur responsabilité pour détecter la fraude. Celle-ci n'est plus très longtemps considérée par la profession comme l'objectif principal de l'audit qui concerne désormais à la fiabilité des états financiers des entreprises. Ce changement d'objectif ouvre d'ailleurs des opportunités aux auditeurs externes. Leur position et leur nouvelle connaissance plus globale de l'entreprise les placent ainsi en position idéale pour rendre des services complémentaires, au niveau du contrôle interne ou même en termes de conseil en management.

Durant la quatrième période de référence, des années 1960 à nos jours, PORTER et al. (1996) mettent enfin en évidence l'influence sociale et économique des entreprises, particulièrement les sociétés nationales et multinationales, qui continuent à se développer. De façon cohérente avec leur impact grandissant sur le bien-être de la société, les besoins liés à l'obligation de reddition des comptes évoluent vers une logique sociétale, partenariale. Beaucoup pensent, en effet, que les dirigeants ont une obligation de considérer l'impact de leurs décisions au niveau de la société tout en permettant la réalisation de profit et le maintien de la pérennité de l'entreprise. Ces auteurs avancent notamment que « *les dirigeants de sociétés sont considérés comme ayant une obligation de prévenir la pollution environnementale, de garantir la sécurité industrielle et des produits, ainsi que de protéger les consommateurs* ».

Or, même s'il est aujourd'hui admis que l'auditeur externe agisse dans l'intérêt des principaux détenteurs d'intérêts de l'entreprise tout en ayant un regard sur l'intérêt public, il apparaît que ses critères de référence restent toujours la sincérité, la régularité et l'image fidèle des états financiers. Lors des dernières évolutions réglementaires, compte tenu du contexte affairiste, les objectifs originels de l'audit externe sont toutefois redevenus d'actualité. Tout d'abord, les normes américaines SAS n° 82 (1998) et n° 99 (2002), toutes deux intitulées « *Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit* », abordent la responsabilité de l'auditeur en matière de fraude. Ce dernier doit en effet obtenir une assurance raisonnable de l'absence d'incorrection dans les états financiers, causées par des erreurs ou par des fraudes. Ensuite, le *Sarbanes-Oxley Act* du 30 juillet 2002 consacre deux de ses onze chapitres à l'indépendance des cabinets d'audit chargés de certifier les comptes des émetteurs d'actions cotées. En particulier, il institue un organisme de surveillance comptable, le Comité de vérification, doté de pouvoirs disciplinaires et d'investigation à l'égard des auditeurs. Il oblige également les émetteurs à changer d'auditeur externe tous les cinq ans. Il évoque enfin l'indépendance des analystes financiers, les conflits d'intérêt au sein des banques et intermédiaires financiers et multiplie les modalités techniques pour la production et le contrôle des comptes.

.../...

.../... Le cas de la France

En France, même si ces changements socio-économiques et cette évolution de l'obligation de reddition des comptes connaissent des spécificités politico-historiques, l'audit externe des entreprises privées se développe de façon similaire. Le mot de commissaire apparaît pour la première fois avec la loi du 23 mai 1863 qui crée les sociétés à responsabilité limitée (MIKOL, 1992, p. 483). Les commissaires y ont pour rôle d'examiner les comptes à partir des livres comptables et des opérations de la société. Dans la même logique, la loi du 24 juillet 1867, qui supprime l'autorisation gouvernementale préalable à la constitution des sociétés anonymes, considère les commissaires comme les mandataires des actionnaires chargés de permettre à ceux-ci de se prononcer en connaissance de cause sur les comptes sociaux. La protection des actionnaires et des autres pourvoyeurs de fonds contre les risques d'erreur et de fraude y constitue l'objectif principal de l'audit externe.

Progressivement, ces objectifs évoluent sous l'impulsion notamment du fort développement économique d'après-guerre et de l'utilisation de la comptabilité comme instrument de preuve fiscale. La loi du 24 juillet 1966, et plus encore la loi du 1^{er} mars 1984 relative à la prévention et au règlement amiable des difficultés des entreprises, investissent ces commissaires, devenant commissaires aux comptes, d'une mission d'intérêt général de contrôle au profit, non seulement des actionnaires, mais aussi de toutes les personnes qui ont à apprécier la situation financière de la société, et qui, pour cela, doivent pouvoir se fier aux documents comptables et financiers la concernant. L'étude de NOBES (1995), analysant les opinions des comptables dans plusieurs pays sur l'objectif de la comptabilité privée, met en évidence cette évolution. Ainsi, près de 80 % des personnes interrogées répondent que l'objectif principal de l'audit externe est lié à la vérification que les comptes donnent une impression raisonnable aux utilisateurs. La prévention et la détection des fraudes ne constituent l'objectif principal que pour 8 % des personnes interrogées. La détection de la fraude devient ainsi le subsidiaire de la détermination de l'image fidèle des états financiers de l'entreprise. En France, cette évolution est formalisée par la loi du 24 juillet 1966 qui établit que les commissaires aux comptes doivent, au total, « *formuler une opinion exprimant si ces comptes sont établis, dans tous leurs aspects significatifs, conformément au référentiel comptable qui leur est applicable. Cette opinion, est formulée, selon les dispositions prévues par l'article L. 225-235 du Code de commerce, en termes de "régularité, sincérité et image fidèle"* » (CNCC, 2002).

En réponse aux nouvelles demandes de reddition des comptes, identiques à celles mises en évidence dans les pays anglo-saxons, la seule évolution réglementaire récente à distinguer concerne la transposition des normes internationales de l'IFAC en décembre 2000. Ainsi, en matière de prévention et de détection de la fraude, domaine qui a connu des évolutions sur le plan américain, ce risque est considéré en France, au même titre que l'erreur, dans le cadre d'une analyse globale systémique de l'organisation auditée. La fraude ne fait donc pas l'objet d'évolution normative particulière, contrairement à ce que les commissaires aux comptes français envisagent et commencent à pratiquer (CARASSUS et CORMIER, 2003). Parallèlement à cette évolution réglementaire, des groupes de réflexion sont aussi formés pour adresser des recommandations aux autorités de régulation. Le dernier en date, le groupe BOUTON, fait référence dans un rapport daté du 23 septembre 2002 aux mêmes préoccupations que le *Sarbanes-Oxley Act*. Certaines réflexions sur les mécanismes de gouvernance abordent ainsi diverses mesures propres à garantir l'indépendance des commissaires aux comptes. D'autres propositions concernent les comités d'audit à qui il est notamment demandé, pour tenter de répondre à leurs principales insuffisances « *d'entendre, lorsqu'il le souhaite, les commissaires aux comptes et directeurs financiers, de piloter la procédure de sélection des commissaires aux comptes en privilégiant lors des appels d'offres les mieux-disants plutôt que les moins-disants, de veiller aux règles garantissant leur indépendance, en particulier par l'examen des honoraires versés par la société au cabinet et au réseau des commissaires aux comptes* ».

David Carassus et Georges Gregorio,
Communication aux 9^{es} journées d'histoire de la comptabilité et du management, mars 2003, CREFIGE,
Université Dauphine.

II. LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Société Générale : les recommandations du Rapport Bouton ont-elles été respectées ?

L'ironie de l'« affaire » Société Générale est que l'un de ses principaux protagonistes, le président du conseil d'administration, a été le président d'un groupe de travail du Medef qui a produit en 2004, à la suite des « affaires » du début du siècle, un rapport « Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées » (disponible sur Internet).

Ce rapport ne traite que du fonctionnement du conseil d'administration des sociétés anonymes cotées et ne permet pas évidemment d'explorer tous les aspects d'une « affaire » particulièrement complexe et sur laquelle on ne dispose encore que de peu d'informations. Néanmoins, certaines recommandations de ce rapport permettent de s'interroger sur le fonctionnement du conseil d'administration de la Société Générale et plus précisément sur celui de son comité des comptes (ou d'audit).

Le rapport Bouton, après le rapport Viénot, insiste tout particulièrement sur la nécessaire création d'un tel comité au sein des conseils d'administration et formule plusieurs recommandations quant à sa mission et ses méthodes de travail. Ces recommandations le mettent au cœur du dispositif de gouvernance et de contrôle d'une société, lequel dispositif à la Générale n'aurait pas permis de détecter la « fraude ».

Ainsi, selon le rapport Bouton, ce comité doit-il entendre le responsable de l'audit interne, donner son avis sur l'organisation de son service et être informé de son programme de travail. De plus, toujours selon le même rapport, ce comité doit être destinataire des rapports d'audit interne ou d'une synthèse périodique de ces rapports. Se pose donc la question de savoir si les rapports d'audit interne contenaient ou pas des informations susceptibles d'alerter le comité des comptes et donc le conseil d'administration ?

Ainsi encore, le comité des comptes, dicit toujours le rapport Bouton doit entendre les auditeurs externes, les commissaires aux comptes. Se pose donc aussi la question de savoir si les co-commissaires aux comptes de la Générale, parmi les plus renommés de la place, n'ont fourni aucune information inquiétante au comité des comptes.

Enfin, pour que le comité des comptes exerce pleinement sa mission au sein du conseil d'administration, il convient qu'il dispose de délais d'examen suffisants pour examiner sérieusement les documents qui lui sont soumis (et le rapport Bouton précise même « au minimum deux jours avant l'examen par le conseil »).

Si ces recommandations du rapport Bouton ont été respectées, il faut en conclure que ni les auditeurs internes, ni les auditeurs externes n'ont pu détecter les agissements du jeune trader ; et que le comité des comptes et le conseil d'administration ont fonctionné selon les principes de bonne gouvernance énoncés dans le rapport Bouton, qu'ils sont, pour reprendre une formule célèbre, « responsables mais pas coupables ».

Reste une interrogation à laquelle le rapport Bouton ne donne pas de réponse ? Quand, à la suite d'un « accident épouvantable » à l'origine d'une perte de 4,9 milliards d'euros, « responsable mais pas coupable », le président d'une société propose sa démission à son conseil d'administration, celui-ci doit-il le prier « immédiatement » de rester à son poste ou, au contraire, l'accompagner dans sa démission ? Aucun rapport ne peut évidemment répondre à cette question qui relève de l'éthique de responsabilité des membres du conseil.

Bernard Colasse, CREFIGE, Université Dauphine, 29 janvier 2008.

SECTION 3. CRISE FINANCIÈRE ET ÉVALUATION COMPTABLE

La crise financière fait l'objet d'une abondante actualité. Les IAS/IFRS – parfois – et la juste valeur – souvent – ont été critiquées. Cette rubrique a pour objectif de permettre aux internautes de consulter les principaux documents publiés sur ce thème par les organismes internationaux (IASB...), européens (CESR, EFRAG, FEE...) ou nationaux (SEC, FASB, etc.). Ces publications revêtent des natures différentes : il peut s'agir de rapports d'experts, de règles complémentaires

aux dispositions existantes, d'adaptations de programmes de travail, etc. Ces articles sont disponibles à l'adresse suivante :

http://www.focusifrs.com/menu_gauche/normes_et_interpretations/crise_financiere

- La FEE et l'EBF se prononcent en faveur de l'adoption des amendements « Reclassement d'actifs financiers » – 20 octobre 2008.

La FEE et l'EBF se sont prononcées en faveur de l'adoption des amendements à IAS 39 et IFRS 7 intitulés « Reclassement d'actifs financiers ».

- Amendements de l'IASB pour permettre le reclassement d'instruments financiers – 14 octobre 2008

L'IASB a publié, le 13 octobre 2008, des amendements à IAS 39 « Instruments financiers : comptabilisation et évaluation » et à IFRS 7 « Instruments financiers : informations à fournir » qui permettent le reclassement de certains instruments financiers. Ces amendements ont été adoptés au niveau européen par le règlement CE n° 1004/2008 du 15 octobre 2008.

- Clarifications de la SEC et du FASB sur la comptabilité à la juste valeur – 7 octobre 2008.

Le directeur comptable de la SEC et le personnel du FASB ont publié le 30 septembre 2008, un communiqué de presse commun dans lequel ils fournissent des clarifications – destinées aux règles d'évaluation à la juste valeur du FASB Statement n° 157 « *Fair Value Measurements* » – afin d'aider les préparateurs, les auditeurs et les investisseurs à résoudre les questions les plus fréquemment citées comme revêtant un caractère d'urgence dans l'environnement actuel.

- Avis du staff de l'IASB sur les clarifications SEC/FASB concernant la comptabilité en juste valeur – 7 octobre 2008

L'IASB a pris note des clarifications apportées le 30 septembre 2008, par le directeur comptable de la SEC et le personnel du FASB. Ces clarifications ne constituent pas un amendement de FAS 157 « Évaluations à la juste valeur », mais fournissent plutôt des règles complémentaires pour déterminer la juste valeur dans le cas de marchés inactifs.

- Discours de Robert Herz (18 septembre 2008), président du FASB, sur la crise financière – 7 octobre 2008

Robert H. Herz, président du FASB a prononcé, le 18 septembre 2008, un discours intitulé « Leçons apprises, réapprises et encore apprises sur la crise financière – La comptabilité et au-delà ».

- Projet de rapport du groupe d'experts-conseils de l'IASB « Évaluation et informations à fournir sur la juste valeur d'instruments financiers cotés sur des marchés qui deviennent inactifs » – 22 septembre 2008

L'IASB a publié le projet de rapport préparé par son groupe d'experts-conseils « Évaluation et informations à fournir sur la juste valeur d'instruments financiers cotés sur des marchés qui deviennent inactifs ».

- Avancement des travaux de l'IASB en rapport avec la crise financière – 22 septembre 2008

L'IASB a publié deux documents : le premier est un état d'avancement actualisé des travaux qu'il a entrepris pour faire face à la crise financière actuelle ; le second est un projet de rapport préparé par son groupe d'experts-conseils « Évaluation et informations à fournir sur la juste valeur d'instruments financiers cotés sur des marchés qui deviennent inactifs » (présenté dans un article distinct).

- Évaluation à la juste valeur et informations à fournir pour les instruments financiers dans le cas de marchés non actifs – 21 juillet 2008

Le CESR a publié un document à des fins de consultation portant sur l'évaluation à la juste valeur et les informations à fournir pour les instruments financiers dans le cas de marchés non actifs.

- Communiqué de presse commun sur les perturbations boursières – 21 juillet 2008

L'ASB (UK), le CNC, le DRSC (Allemagne) et l'EFRAG ont publié un communiqué de presse commun concernant la crise actuellement observée sur les marchés boursiers.

CONCLUSION

Nous avons compris que la comptabilité raconte une histoire de l'entreprise. C'est à vous, comptable, de connaître le référentiel dans lequel vous travaillez, les principes utilisés, les différents modes d'évaluation.

Les réglementations comptables nationales tentent à converger vers un référentiel comptable commun, internationalement reconnu. Cette évolution a entraîné et entraînera encore d'importantes modifications dans la réglementation comptable française.

Le référentiel comptable international a une vue économique et financière,

- d'où l'importance de ces deux principes :
 - principe de la réalité économique sur le juridique,
 - principe de la juste valeur ;
- d'où l'importance des normes concernant l'analyse financière de l'entreprise.

Suite à la crise financière, nous avons mieux compris les enjeux de la valorisation ce qui entraînera peut-être la modification de l'IAS 39 vers l'IFRS 9.

Vous vous êtes rendu compte que tout ce qui est monétaire est chiffrable et valorisé. Tout ce qui n'est pas facilement mesurable : l'humain, l'environnement n'est pas valorisé. Ne pas pouvoir chiffrer un élément ne veut pas dire qu'il n'a pas de valeur. C'est au comptable aussi d'indiquer ce qu'il ne peut pas chiffrer et qui crée du sens dans une société.

La tenue de la comptabilité exige de la rigueur et de la précision de la part du comptable. L'établissement des documents de synthèse, base de la communication financière, nécessite à la fois une maîtrise de la technique et un comportement intègre. L'éthique qui s'impose aux experts comptables et aux commissaires aux comptes (notamment l'indépendance) s'impose ou devrait s'imposer à tout comptable. Car, les enjeux de la comptabilité au niveau économique sont importants.

Traiter de la communication financière, c'est alors traiter de la confiance et de la transparence de l'information financière. C'est alors traiter de la fidélité des professions chargées de qualifier l'information... C'est évoquer votre futur métier : commissaire aux comptes.

Vous avez pu constater que, pour réduire les défaillances humaines, des lois et des recommandations issues de rapports ont été mises en place et que de nouvelles lois sont proposées et seront votées. Mais voilà, les conflits d'intérêts existent et existeront toujours.

Alors pour conclure nous empruntons les propos de Laurent Batch, président de Paris Dauphine :

« Il est extrêmement difficile, intellectuellement et psychologiquement, de s'écarter de la convention dominante. Car s'en écarter, c'est prendre deux risques importants. Le premier est un risque matériel élémentaire, il se mesure en termes de carrière. Le second risque n'est pas moins dissuasif, même s'il est de nature plus symbolique : c'est le risque de discrédit auprès de ses pairs et de marginalisation par rapport à sa communauté professionnelle. Si l'on veut bien regarder au-delà de la profession d'analyste ou de contrôle, force est d'admettre que ces deux risques (risque de métier et risque de crédibilité) s'appliquent à n'importe quelle profession. »

Nous vous souhaitons à nouveau bon courage pour vos révisions et une réussite à vos examens.

EXERCICE AUTOCORRIGÉ

Ne pas envoyer à la correction

Exercice : Évaluation financière des sociétés et des groupes en PCG, en normes IAS/IFRS

ÉNONCÉ

Cette entreprise est performante : elle fait des bénéfices !

« Performance des entreprises en 2007 : en cette période de publication des résultats des entreprises, on constate que l'année 2007 a été une excellente année pour de nombreuses entreprises qui ont annoncé des bénéfices supérieurs aux attentes⁷. »

Marie-Astrid Le Theule et Nicolas Praquin⁸.

Quand on dirige une entreprise, il est nécessaire de connaître son « état de marche » (pertes ou bénéfices, niveaux de l'investissement et de l'endettement) pour améliorer sa gestion et la situer par rapport aux autres. Comment connaître sa situation ? Un langage comptable a été développé ; il permet de suivre les opérations une à une et de déterminer un « bénéfice ».

Pour certains, ce bénéfice traduirait la performance de l'entreprise de manière objective. En effet, la comptabilité est une technique très normée, fondée sur l'arithmétique, qui paraît pouvoir donner avec précision le résultat et donc la performance de n'importe quelle entreprise⁹. Est-ce si simple ? En 2001, Worldcom est le numéro deux mondial des télécommunications (20 millions d'abonnés dans 65 pays). À cette date, ses comptes présentent un résultat positif de 1,5 milliard de dollars, et pour le premier semestre 2002 de 130 millions de dollars. En juillet 2002, des manipulations comptables sont découvertes : 11 milliards de dollars de résultats sont totalement fictifs ; Worldcom est déclaré en faillite. Le résultat ne serait-il donc pas garant d'objectivité et par conséquent de performance ?

Faire des bénéfices : un choix de politique comptable ?

S. Lampion, sculpteur de son état, est l'unique héritier d'une grosse affaire familiale fondée il y a cinquante ans. Le notaire lui a remis les comptes de l'entreprise, constituée d'une société mère et de ses filiales. Son oncle devait être un homme bien impécunieux ou bien maladroit : les pertes se sont accumulées année après année. S. Lampion décide donc de contacter le directeur comptable et de prendre des notes au cours de ces conversations. Un extrait de son carnet de bord est présenté en annexe.

ANNEXE

Le directeur comptable, C. Barrême, est un homme direct :

« Monsieur, étant donné qu'il y a un changement de direction, je voudrais connaître vos objectifs. Souhaitez-vous démontrer que la performance de l'entreprise s'améliore nettement ou qu'elle reste mauvaise ? »

7. *Infos-marketing*, 5 mars 2008.

8. *Petit bréviaire des idées reçues*, N. Praquin, professeur à l'IUT de Sceaux, M.-A. Le Theule expert comptable, maître de conférences au Cnam, Éditions La Découverte.

9. Nous ne traitons pas dans cet article de la multiplicité de sens du mot performance. Nous partons de l'hypothèse qu'un résultat positif est signe de performance.

Un comptable qui s'intéresse à la stratégie, c'est amusant, me dis-je.

« Votre oncle était ce que l'on appelle un « honnête homme ». Il voulait juste vivre confortablement de son activité, mais cherchait à ce que la comptabilité reflète la situation économique de l'entrepreneur qu'il était. Les théoriciens de la comptabilité auraient dit qu'il tenait une comptabilité de type dynamique¹⁰, telle qu'elle a toujours majoritairement existé dans l'histoire des entreprises. Il souhaitait donc pouvoir utiliser sa comptabilité pour calculer des coûts et fixer des prix en conséquence. Il était en fait un directeur comptable qui s'ignorait : prudent de nature, il ne manquait pas d'anticiper – voire d'exagérer – les risques futurs. Il m'incitait toujours à réduire le bénéfice par de nombreuses dépréciations (perte momentanée de valeur) ou d'importants amortissements (perte définitive de valeur). La situation économique est devenue tendue ces dernières années avec la concurrence étrangère ; cependant, il voulait rester indépendant et n'a jamais ouvert son capital à des investisseurs extérieurs. Depuis la mort de votre oncle, la situation n'a fait qu'empirer. J'ai pris la liberté de vous faire rencontrer des investisseurs étrangers prochainement. Par la suite, il vous faudra également rencontrer d'autres parties prenantes, tels le commissaire aux comptes, l'administration fiscale, des sous-traitants ou des représentants syndicaux. Il vous faut réfléchir à la performance que vous voulez afficher.

– La réponse est évidente : d'après ce que vous me dites, notre entreprise n'est pas performante, elle ne fait pas de bénéfices, lui répondis-je.

– Vous savez, ce ne sont que des chiffres. La question est plutôt de savoir quelle est votre stratégie pour l'entreprise et donc quel type de performance vous souhaitez afficher. »

Il m'épuise, pour moi, performance égale bénéfice, me dis-je. J'interromps brusquement le rendez-vous prétextant un appel urgent.

La comptabilité comme représentation de l'entreprise

Voilà deux jours que je suis plongé dans la comptabilité. Ses mécanismes me paraissent simples. Il faut des ressources ; celles-ci peuvent être réversibles, tels les apports des actionnaires que l'on peut rembourser, les emprunts et les fournisseurs qu'il faut payer ; elles peuvent également être irréversibles, telles les ventes ou tout ce qui y ressemble (intérêts sur placements, etc.). Ces ressources sont employées pour faire « tourner » l'entreprise ; il y a donc des emplois réversibles (les immobilisations – biens durables de l'entreprise : immeubles, machines de production, matériel, etc. – que je peux revendre, les stocks qu'il faut également utiliser, les clients qui vont nous payer, la banque ou la caisse) et des emplois irréversibles qui sont des consommations définitives (les marchandises achetées, le loyer, le téléphone, les honoraires, etc.). Je me fais le petit schéma suivant :

	EMPLOIS (l'utilisation de mes moyens)	RESSOURCES (mes moyens financiers)	
Approche économique			Approche comptable
Comptes de stocks	Comptes d'actif – Économique : Emplois réversibles (ou provisoires) – Juridique : ensemble des droits	Comptes de passif – Économique : Ressources réversibles (ou provisoires) – Juridique : ensemble des obligations	Actif et Passif formant le BILAN
Comptes de flux	Comptes de charges Emplois irréversibles (ou définitifs)	Comptes de produits Ressources irréversibles (ou définitives)	Charges et produits formant le COMPTE DE RÉSULTAT

10. La comptabilité dynamique a deux grandes caractéristiques : l'évaluation en valeur-coût – c'est-à-dire le prix payé à la date d'acquisition – et la notion d'actif qui est lié à la possibilité d'étaler le coût d'un investissement productif sur sa durée probable d'utilisation. Pour de plus amples développements, cf. J. Richard (1996), *Comptabilités et pratiques comptables*, Dalloz, Paris.

Je note en marge :

- Ma banque est un emploi car si mes actionnaires n'apportent pas d'argent (de ressources), je ne peux pas avoir de compte bancaire. Mais en même temps, sur un plan juridique, le capital est une dette à l'égard des actionnaires ; il est donc normal qu'il figure au passif alors que le compte bancaire appartient à l'entreprise – il est donc à l'actif.
- Les comptes de bilan forment le patrimoine. Ainsi, par exemple, au cours d'une période, mon compte client est augmenté du crédit que j'ai fait à mes clients, et diminué de leurs paiements. Le solde d'un compte à la fin de l'année est également celui de départ de l'année suivante. Ce sont donc des « stocks économiques » qui augmentent ou diminuent selon les affaires que je réalise.
- Les comptes de charges et produits forment le compte de résultat et permettent de savoir par quels moyens j'ai fait un bénéfice, et donc d'analyser la formation de ce résultat. Ainsi, quand j'ai acheté des marchandises que j'ai revendues, je peux calculer la marge de cette période d'activité. Si je veux calculer à la période suivante cette même marge, il faut donc que mes comptes d'achats et de ventes de marchandises soient remis à zéro pour éviter qu'ils se cumulent avec ceux de la période précédente. Il est donc normal de les qualifier de flux puisqu'ils mesurent la quantité d'achats et de ventes enregistrés au cours de la période – et non, comme les comptes de stocks, depuis la création de l'entreprise.

Toutes choses égales par ailleurs, mon patrimoine varie en fonction de mon activité. Il augmente lorsque je fais du bénéfice, il diminue quand je fais des pertes. Il est logique que je trouve mon résultat à la fois au compte de résultat et au bilan. Autrement dit, la variation de mon patrimoine, c'est mon résultat.

Je décide donc maintenant de faire un schéma simplifié des comptes de l'entreprise :

Bilan (k€)			
Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Immeuble	20 000	Capital	25 000
Entrepôts de production	40 000	Report à nouveau	- 10 000
Investissements de production	25 000	Résultat	- 5 000
Amortissements	- 50 000		
Actif circulant		Dettes	
Stocks	10 000	Emprunt	30 000
Clients	7 000	Fournisseurs	5 000
Dépréciations	- 8 000		
Banque	1 000		
Totaux	45 000	Totaux	45 000

Mon patrimoine net est donc le total de mon actif (45 000) diminué de mes dettes (35 000), soit l'équivalent de mes capitaux propres (10 000). Je constate également que depuis la création de la société, mon oncle ne s'est pas vraiment enrichi car il était parti avec un capital de 25 000 et sa société vaut maintenant 10 000. Il avait même cumulé des pertes pour 10 000 les années antérieures.

Je fais maintenant la même chose pour le compte de résultat :

Compte de résultat (k€)			
Charges		Produits	
Charges d'exploitation	134 000	Produits d'exploitation	135 100
Achats de marchandises	50 000	Ventes de marchandises	60 000
Autres charges	65 000	Autres produits	75 000
Dotations aux amortissements et dépréciations	14 000	Reprises des dépréciations	100
Charges financières	1 500	Produits financiers	700
Charges exceptionnelles	10 500	Produits exceptionnels	200
Sous-totaux	146 000	Sous-totaux	136 000
Solde (bénéfice)		Solde (perte)	5 000
Totaux	146 000	Totaux	146 000

En regardant attentivement le détail de l'activité de l'année passée, je constate que mon oncle gagnait un peu d'argent sur les affaires courantes d'exploitation mais en perdait sur le plan financier (ce devait probablement être lié au paiement des intérêts de l'emprunt) et sur un plan exceptionnel (qui est, j'ai fini par comprendre, essentiellement constitué des plus ou moins-values sur les ventes de mes actifs immobilisés).

Le bilan et le compte de résultat me donnent donc une représentation de mon entreprise : le bilan décrit le patrimoine à un instant t et le compte de résultat permet d'analyser la formation du résultat. Pourtant, quelque chose me chiffonne : que représentent ces amortissements, ces dépréciations, ces dotations et ces reprises ? Cela me semble bien obscur.

Compter pour conter

19 heures. Mon directeur comptable est de retour. J'en profite pour l'interroger sur ces fameux amortissements et dépréciations. Il me répond :

« Imaginez que vous êtes représentant de commerce et que vous achetez une voiture pour faire la tournée de vos clients. Vous souscrivez un emprunt bancaire (une ressource réversible dans votre schéma) pour financer cet investissement (un emploi réversible). Vous mettez du carburant (un emploi définitif) et roulez de client en client pour vendre vos produits (ressource irréversible). Seulement votre voiture s'use. Vous décidez donc de répartir son coût d'acquisition sur la durée où vous allez l'utiliser. Cette technique présente un double avantage : d'un côté vous diminuez à l'actif du bilan la valeur de l'investissement de son usure, donc vous vous rapprochez de sa valeur économique de revente ; de l'autre, vous augmentez vos charges au compte de résultat, donc vous rattachez à la période d'activité le coût d'utilisation du véhicule. N'oubliez pas qu'au bilan, vos amortissements s'accumulent alors qu'au compte de résultat, ils se succèdent. Les amortissements sont des pertes de valeur définitives ; votre voiture ne reprendra jamais sa valeur initiale. Les dépréciations fonctionnent sur un système identique, mais elles peuvent être annulées ; elles sont donc réversibles. Pareillement, imaginez que vous faites crédit à vos clients. Certains d'entre eux ne vous paient pas à l'échéance prévue. Vous êtes un représentant prudent : vous voulez constater en comptabilité le risque qu'ils ne vous paient pas. Vous faites une dépréciation¹¹ : d'un côté, vous diminuez le montant de la créance de votre client, de l'autre, vous le constatez comme un coût de votre période d'activité. Mais un beau jour, votre client vous paie ; que faites-vous ? Vous annulez la dépréciation : vous faites une reprise (en produits). Voilà pour le principe. Mais là où ça se complique c'est que ces amortissements et ces dépréciations ne sont jamais décaissées en espèces sonnantes et trébuchantes... et pourtant, elles diminuent votre résultat – ou l'augmentent dans le cas de la reprise. Donc d'un côté, vous gardez votre compte bancaire intact, de l'autre votre bénéfice est diminué. Qu'avez-vous créé ainsi ? De l'autofinancement. C'est-à-dire la capacité de l'entreprise à mettre des « sous » de côté sans que cela se voit trop au compte de résultat. Autrement dit, la richesse que vous avez créée par votre activité, vous la conservez dans l'entreprise en calculant des charges que vous ne décaisserez jamais ! Qu'en dites-vous ? »

Je bondis de mon siège :

« Mais c'est de l'arnaque !

– Pour qui ? répond placidement mon directeur comptable.

– Mais pour les actionnaires, pour les salariés, pour les banquiers, pour le fisc, pour tout le monde, en fait ! Vous planquez des sous dans des comptes sans jamais les décaisser !

– Oui, mais pourtant votre véhicule a bien perdu de la valeur, votre clientèle aussi. C'est normal de le constater, non ?

– OK, mais le truc, c'est que comme je ne décaisse jamais ces amortissements et ces dépréciations, je peux leur donner la valeur que je veux. Donc si je veux augmenter mon résultat, je constate peu de perte de valeur... et inversement ! dis-je, pas très sûr de moi tellement la farce me paraît énorme.

11. Les puristes diront qu'il s'agit de « provisions » dans le cas présent. Le vocabulaire a été modifié récemment et utilise à la fois le terme dépréciation et provision. Le principe général étant le même, nous conservons ici le terme générique de « dépréciation ».

– Exactement, vous avez tout compris ! La comptabilité n'est pas une science exacte comme le pensaient mes homologues du ^{xix}^e siècle ; c'est l'art du compromis entre les intérêts divergents que vous avez cités. Les chiffres ne sont que des constructions élaborées pour raconter quelque chose. Pour faire un jeu de mots facile, on ne compte plus mais on conte des histoires¹², plus ou moins vraies, plus ou moins fidèles à la réalité. Je vous invite à lire le dossier de presse que j'ai constitué au fil des ans sur les pratiques comptables, parfois légales, d'autres fois non, des entreprises ; c'est simplement pour vous faire à l'idée que la comptabilité relève de la complexité du monde social¹³.

– Mais alors, on peut tricher comme on veut !

– Pas tout à fait. D'une part, il y a des règles comptables. Ce que l'on appelle des principes pour qu'existe une certaine régularité, une certaine sincérité dans les comptes. Ensuite, vous avez des commissaires aux comptes¹⁴ qui les vérifient régulièrement et les certifient conformes, ou pas. Et puis, quand votre entreprise est cotée sur les marchés financiers, vous avez également les autorités de ces marchés qui vous obligent à publier des informations pour les actionnaires, et plus largement, pour le public.

– Vous m'épatez ! Moi qui pensais que la comptabilité était une affaire rébarbative de grincheux grattant des colonnes de chiffres à longueur de journée sur leurs grimoires !

– Et attendez, je crois que vous n'avez pas tout vu. Vous serez encore plus surpris demain lorsque vous rencontrerez notre investisseur américain. »

Quelques exemples de politiques comptables

Je décide de plonger dans les coupures de presse que m'a laissées ce cher directeur comptable. Je remarque qu'il a même pris le temps de les commenter : « Les cas de Pechiney et EDF sont légaux. Leurs dirigeants ont utilisé les libertés d'appréciation offertes par les règles comptables pour améliorer leur communication financière et faire passer un message aux investisseurs. »

Cas Pechiney (1996) : l'amortissement de l'écart d'acquisition

Pechiney remet en ordre ses comptes avant sa privatisation. Désireux d'être mis sur le marché au début de 1996, afin de profiter du cycle ascendant de l'aluminium, Jean-Pierre Rodier, son PDG depuis juillet, presse le pas. Après avoir revu l'organisation, il s'attaque aux comptes du groupe. Alors que Jean Gandois, son prédécesseur, avait prévu un retour à l'équilibre pour l'année 1994, Jean-Pierre Rodier a annoncé, le 13 février, des pertes. Selon les premières estimations, le groupe devrait enregistrer un déficit de 3,5 milliards de francs, à la suite d'un amortissement exceptionnel de 2,5 milliards liés aux « écarts d'acquisition ». En 1993, Pechiney avait enregistré une perte de 980 millions de francs. Jean-Pierre Rodier n'a-t-il pas été tenté de surcharger le passé ? Il s'en défend. Sa remise à jour des comptes a toutefois été sans concession, Pechiney a décidé de réévaluer un par un tous ses actifs¹⁵.

Note de mon directeur comptable : « Ceci est un exemple de politique comptable. Le nouveau dirigeant souhaite montrer grâce à sa stratégie l'amélioration de la performance de l'entreprise et donc son résultat. L'écart d'acquisition est la différence entre le prix payé pour une entreprise et la valeur de ses actifs inscrits en comptabilité. Ces écritures comptables permettent à l'entreprise d'absorber brutalement en pertes l'écart d'acquisition afin de s'en « débarrasser ». Il est alors plus facile ensuite d'afficher un bénéfice avant la privatisation et tirer un meilleur prix des actions qui seront mises en vente à la Bourse. »

12. B. Colasse (2007), *Les Fondements de la comptabilité*, La Découverte, « Repères », Paris.

13. P. Lassègue (1996), *Gestion de l'entreprise et comptabilité*, Dalloz, « Précis », Paris.

14. Le commissariat aux comptes est une profession réglementée – comme celle des médecins. Il est nommé et payé par l'entreprise. Il a une responsabilité civile et pénale. La plupart des commissaires aux comptes sont également experts-comptables.

15. *Le Monde*, janvier 1994.

Cas EDF¹⁶ : stratégie et politique comptable

La décision prise en 2003 par EDF d'allonger de trente à quarante ans la durée d'amortissement de ses centrales nucléaires nous offre une bonne illustration du contenu intentionnel du résultat. Certes, en prenant cette décision, EDF allégeait ses charges d'amortissement et augmentait son résultat de 2003 et par anticipation celui des années suivantes ; ce qui ne pouvait que séduire les futurs investisseurs privés de la société. Mais, en même temps, ses dirigeants manifestaient leur intention stratégique de différer la construction de nouvelles centrales en prolongeant de dix ans la durée d'utilisation des centrales existantes, ce qui était techniquement possible.

La comptabilité est à la fois une recherche d'objectivation de phénomènes économiques – des experts ont très bien pu juger d'une viabilité supplémentaire de 10 ans – et un mode de construction de ces mêmes phénomènes à des fins particulières – manifester l'intention stratégique sans la dire.

La comptabilité comme une production sociale

L'homme qui se présente à nous respire l'intelligence ; il paraît à son affaire quand il parle de la mienne.

« Monsieur Lampion, vous n'êtes pas sans savoir que l'affaire dont vous avez hérité va mal. Les performances sont mauvaises. Mais on peut arranger cela.

– De quelles performances voulez-vous parler ?

– Mais des performances financières bien sûr. Les dividendes¹⁷ sont quasi inexistants car les résultats sont faibles. Votre résultat d'exploitation périclité d'année en année, votre résultat financier ne vous apporte pas grand-chose et votre résultat exceptionnel n'est pas fameux.

– ? ? ?

– J'ai longuement étudié les documents financiers de votre entreprise et je connais bien ce secteur économique, qui demeure porteur dans la niche d'activité qui est la vôtre. Voilà ce que je vous propose. Premièrement, vous nettoyez le bilan de toutes les dépréciations excédentaires et révisiez les plans d'amortissement. Deuxièmement, vous optez pour les normes comptables internationales IFRS¹⁸, ce qui permet de modifier sensiblement l'image comptable de l'entreprise. Troisièmement, vous cédez les entrepôts de production actuellement financés par un emprunt bancaire et les reprenez sous forme d'un crédit-bail adossé. Tout cela doit vous permettre d'ici trois ou quatre ans d'introduire l'entreprise en bourse et d'intéresser de nombreux investisseurs. »

Tant qu'à me noyer, autant le faire dans la dignité, me dis-je intérieurement.

« Excusez-moi. Ce n'est pas mon métier, pourriez-vous reprendre avec le schéma que j'ai réalisé précédemment ? »

L'homme sourit.

« C'est ce que j'avais cru comprendre. Je reprends. Premièrement, pour les amortissements et dépréciations. Votre oncle était un homme très prudent – peut-être trop ; certains des amortissements et dépréciations sont excessifs à mon sens. Ainsi, les amortissements du bilan de 50 000 pourraient être ramenés à 20 000. En effet, l'outil de production est encore en bon état et pourrait être affiché pour une valeur nette, après amortissements, de 5 000. Les dépréciations sont excessives ; elles concernent un stock que nous allons vendre très rapidement ; nous pouvons donc les réduire au bilan à 2 000. Deuxièmement, l'adoption des normes IFRS vous permet de faire apparaître l'immeuble de placement – actuellement d'une valeur nette comptable de

16. B. Colasse (2007), De l'objectivité impossible au résultat comptable, l'Académie, newsletter du 12 avril, <http://www.lacademie.info>.

17. Les dividendes sont la partie du résultat de l'année – ou éventuellement des années antérieures – qui est distribuée aux actionnaires.

18. Les normes comptables IFRS (*International Financial Reporting Standards*) sont des normes obligatoires pour les sociétés cotées de l'Union européenne depuis le 1^{er} janvier 2005. Elles ont également été adoptées par d'autres pays dans le monde. Elles sont destinées principalement aux investisseurs et ont pour principe – même s'il n'est pas encore uniformément appliqué à toute la comptabilité – d'évaluer l'entreprise en juste valeur (*fair value*), c'est-à-dire une valeur qui se veut la plus proche de celle déterminée par le marché.

20 000 – pour sa valeur actuelle trois fois supérieure ; il n'a donc pas besoin d'être amorti. Troisièmement, le crédit-bail adossé vous permet de vendre à une institution bancaire vos entrepôts pour 30 000 et de les racheter progressivement en versant un loyer et une soulte en fin de contrat. L'avantage est que vous touchez de l'argent frais immédiatement avec lequel vous remboursez votre emprunt bancaire. Vous réduisez ainsi votre endettement et rassurez les futurs investisseurs. Votre bilan et votre compte de résultat seront alors les suivants :

Bilan (k€)			
Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Immeuble	60 000	Capital	25 000
Entrepôts de production	0	Écart de réévaluation sur	40 000
Investissements de production	25 000	l'immeuble (60 000 – 20 000)	
Amortissements	– 20 000	Report à nouveau	– 10 000
Actif circulant		Résultat	21 000
Stocks	10 000	Dettes	
Clients	7 000	Emprunt	0
Dépréciations	– 2 000	Fournisseurs	5 000
Banque	1 000		
Totaux	81 000	Totaux	81 000

Pour simplifier, je n'ai pas tenu compte du loyer du crédit-bail. Le calcul du résultat est alors le suivant :

Résultat initial :	– 5 000
+ Annulation des dépréciations :	+ 6 000
+ Annulation des amortissements :	+ 30 000
– Écart sur la valeur des entrepôts (40 000) et la valeur de l'emprunt (30 000) :	– 10 000
Résultat modifié :	+ 21 000

– Vous remarquez alors que votre patrimoine net qui était de 10 000 est maintenant de 76 000. La société n'est plus endettée. Vous pourrez alors attirer de nombreux investisseurs afin d'assurer le développement de l'entreprise de votre oncle.

– Mais c'est légal ?

– Tout à fait légal, Monsieur Lampion », m'assure mon interlocuteur.

Je me tourne alors vers mon homme de confiance pour lui demander ce qu'il en pense. J'aime sa façon de prendre du recul et de mettre les choses en perspective. Il prend alors la parole :

« Vous savez, la comptabilité est probablement aussi vieille que le commerce. Simplement, les conditions de celui-ci évoluent et la comptabilité aussi. Vous connaissez le proverbe : "On ne prête qu'aux riches" ? Eh bien, la comptabilité, c'est un peu pareil, elle est faite pour ceux qui fournissent les ressources aux entreprises. Au ^{xix}^e siècle, les entreprises s'autofinanciaient en majorité pour plusieurs raisons que l'on peut résumer ainsi ; d'une part, le système bancaire n'était pas assez développé du fait de moyens technologiques limités et d'une épargne insuffisante ; d'autre part, les bilans des entreprises n'inspiraient pas confiance car aucune norme comptable n'existait ; les banquiers prêtaient donc difficilement, surtout à long terme. Les entrepreneurs se sont donc débrouillés par eux-mêmes pour créer de l'autofinancement en augmentant notamment les dépréciations et les amortissements. De plus, ils avaient une comptabilité de coûts – dynamique, avons-nous dit. Mais parallèlement à cet autofinancement, les fournisseurs finançaient également les entreprises par le crédit qu'elles leur octroyaient. Les juristes, soucieux d'une certaine équité entre les différentes parties prenantes, ont alors défendu ces derniers en suggérant souvent que la comptabilité soit tenue en prix et si possible en prix de marché – un théoricien vous parlerait de comptabilité statique¹⁹ ; leur idée était la suivante : ce qui inté-

19. La comptabilité statique a deux grandes caractéristiques : l'évaluation est fait en valeur-prix – sous entendu le prix du marché à la date de réalisation des comptes annuels – et les actifs ne sont reconnus comme tels seulement s'ils peuvent être vendus sur un marché actif – sinon, ils sont enregistrés en charges. Pour de plus amples développements, cf. J. Richard (1996), Comptabilités et pratiques comptables, Dalloz, Paris.

resse le fournisseur, c'est de savoir si l'entreprise peut le payer quoi qu'il arrive. Or, en cas de faillite, combien vaut l'entreprise ? Elle vaut la valeur de ses actifs sur le marché diminué de ses dettes. Il était donc logique pour eux de faire apparaître des prix et non des coûts au bilan.

– Comme l'immeuble de placement ? osais-je.

– Exactement ! Vous avez tout compris. Cependant, les juristes n'ont pas eu gain de cause car ils étaient, d'une certaine façon, en dehors du système, puisqu'ils n'étaient pas décisionnaires. Il a donc fallu attendre le développement du capitalisme actuel pour que les choses changent progressivement. Depuis plusieurs années, les entrepreneurs ne sont plus propriétaires de leurs entreprises – je parle bien sûr des grosses entreprises cotées. Ce sont les actionnaires²⁰, des anonymes comme vous et moi, ou des sociétés spécialisées comme les représente ce monsieur d'Outre-Atlantique. Or, ces dernières ont une logique de portefeuille ; elles veulent connaître la valeur actuelle, celle d'aujourd'hui, des entreprises dans lesquelles elles investissent. Elles veulent pouvoir acheter et revendre leurs actions rapidement. Ce qui les intéresse très logiquement est donc une valeur-prix et non une valeur-coût. Bref, le capitalisme s'est profondément transformé car les riches qui « prêtent » ne sont plus les fournisseurs mais les actionnaires ; nous sommes passés d'une économie financée par des créanciers à une économie financée par des investisseurs.

– Je ne triche donc pas en acceptant les propositions de ce monsieur ?

– Non, vous ne trichez pas. Le plus dur est d'accepter que le monde change et que les schémas de pensée que nous avons ne sont plus forcément adaptés. C'est vrai également pour la comptabilité. C'est une production sociale dominée par ceux qui ont le pouvoir économique ; hier, les entrepreneurs, aujourd'hui les investisseurs. Le capitalisme n'est plus industriel, il est financier... et la comptabilité en est la plus criante expression. »

Je reste dubitatif et demande à réfléchir. Je dois prendre un peu de temps avant de décider quoi que ce soit.

Une ou des vérités comptables ?

Tout cela me laisse perplexe. D'une situation déficitaire, l'entreprise de mon oncle passe miraculeusement à une situation bénéficiaire. Comme le disait mon interlocuteur américain, « vous voyez bien, M. Lampion, votre entreprise est performante : elle fait des bénéfices ! ». Était-ce de l'humour ? Non, plutôt une forme d'ironie teintée de pragmatisme.

Mon directeur comptable a probablement raison. Mais où est la vérité ? Je prends brutalement conscience que la comptabilité est tout à la fois une technique rudimentaire et un langage complexe. C'est cette complexité-là qui m'intéresse. Mon directeur comptable m'a ouvert de nouveaux horizons car se profilent de nombreux enjeux sociaux²¹ derrière les choix comptables qu'il a évoqués. La comptabilité est-elle un bien public ou un bien privé ? Qui doit la réglementer ? L'État et les représentants des différentes parties prenantes de l'entreprise (syndicats patronaux et salariés, administration fiscale, banques, etc.) ? Ou bien des professionnels aguerris aux intérêts convergents (cabinets d'audit, grandes entreprises, marchés financiers) ? Quelles valeurs doivent être retenues : celles des coûts ou celles des prix ? Les premières me semblent bien solides car elles représentent des contreparties monétaires, en même temps que bien infidèles car l'immeuble de mon oncle vaut aujourd'hui bien plus que ce qu'il l'a payé autrefois. Les secondes m'apparaissent bien plus fiables car elles représentent des valeurs d'aujourd'hui ; elles sont en revanche bien incertaines pour deux raisons. La première est que le marché est volatil et qu'il ne reflète pas les cycles d'activité de l'entreprise et l'intention de ses dirigeants ; la seconde est terriblement triviale et humaine : tant que les prix montent, n'importe qui veut réévaluer ses actifs ; mais lorsqu'ils descendent, qui veut bien enregistrer ces pertes potentielles ? Pas grand monde probablement, personne n'aime s'appauvrir.

J'en viens donc à l'idée que l'équation « performance = bénéfice » est beaucoup trop simpliste. La performance n'est pas qu'une affaire de chiffres... et si le bénéfice peut en être un signe, il n'en est pas toujours la plus sûre expression.

20. J. Richard (2005), « Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires », *Le Monde diplomatique*.

21. C. Richard (2005), « Anthony G. Hopwood : la comptabilité en action », in B. Colasse (dir.), *Les grands auteurs en comptabilité*, Éd. EMS, « Management et Société ».

TRAVAIL À FAIRE

À l'aide de l'article précédent :

1. Qu'est-ce que la politique comptable ? Donnez des exemples.
2. Le texte pose la question « une ou des vérités comptables ». Comment se fait-il qu'il y ait plusieurs vérités comptables ?

CORRIGÉ**1. Qu'est-ce que la politique comptable ? Donnez des exemples.**

Les choix comptables des dirigeants :

« Ces choix ont notamment trait à la détermination du résultat et définissent ensemble ce qu'il est convenu d'appeler **la politique comptable** (*accounting policy*) de l'entreprise ou encore **la gestion de ses résultats** (*management earnings*). Les instruments de cette politique comptable sont nombreux et variés, ce qui amène à s'interroger sur l'"objectivité" intrinsèque du résultat. »

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 69.

Quels sont les objectifs de la politique comptable ?

« L'observation des pratiques révèle des politiques comptables cohérentes mais qui peuvent obéir à des objectifs divers. Les comportements les plus fréquemment observés sont soit dans le sens d'une minimisation, soit dans le sens d'un lissage des résultats (*income smoothing*), lissage visant à réduire leur dispersion dans le temps. Toutefois, la gestion des résultats ne relève pas toujours d'une véritable politique. Elle peut présenter un caractère circonstanciel. Ainsi, il est fréquent de voir les résultats des grandes sociétés "plonger" immédiatement après l'arrivée de nouveaux dirigeants. Tout simplement parce que ceux-ci font prendre un grand bain (*a big bath*) à la comptabilité pour la nettoyer des conséquences des artifices utilisés par leurs prédécesseurs. Les nouveaux peuvent alors utiliser à leur tour des artifices qui feront croître les bénéfices, et ce d'autant plus rapidement que l'on partira de plus bas. »

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 69-70.

Des exemples de la politique comptable : Pechiney, ELF

2. Le texte pose la question « une ou des vérités comptables ». Comment se fait-il qu'il y ait plusieurs vérités comptables ?

Il y a plusieurs vérités comptables. Elles dépendent du modèle de référence. Il est possible de distinguer deux modèles : le modèle anglo-saxon et le modèle européen continental.

Différence entre le modèle anglo-saxon et le modèle européen continental

	Le modèle anglo-saxon	Le modèle européen continental
Les utilisateurs de l'information comptable visés	Essentiellement les investisseurs (actuels et potentiels)	Une gamme relativement étendue (associés, créanciers, État, fisc, personnel...)
Principes comptables privilégiés	Le principe de <i>true and fair view</i> Le principe <i>substance over form</i>	Le principe de régularité (conformité de la pratique à la règle)
Latitude laissée aux professionnels de la comptabilité	Étendue	Faible
Lien entre fiscalité et comptabilité	Faible	Fort
Rôle de la comptabilité	Aide à la décision	Reddition de comptes

Présentation du modèle européen continental

Les caractéristiques sont :

- Les pays sont marqués par l'importance des banques et de l'État dans l'économie.
Il existe donc une pluralité de parties prenantes (*stakeholders*) actionnaires, banques, État créanciers, clients, fournisseurs... C'est un mode de gouvernance partenariale.

- Le droit est privilégié par rapport à l'économique. Le droit du patrimoine a marqué le cadre conceptuel des normes françaises. Jusqu'en 2004, le PCG a défini un actif comme « un élément du patrimoine ayant une valeur économique positive ». C'est pourquoi il n'est pas possible d'inscrire le crédit-bail à l'actif du bilan.
- Dans ces pays, le droit est écrit : « Il s'appuie essentiellement sur des règles d'origine législative ou réglementaire qui laissent une marge d'interprétation assez étroite aux professionnels de la comptabilité. Dans ces pays, entre le *droit comptable* considéré comme l'ensemble des normes qui régissent la pratique est avant tout un droit de la preuve et non pas un droit de l'information ; aussi doit-il prévenir toute contestation éventuelle et être aussi précis que possible ». (B. Colasse, 2007, *Les Fondements de la comptabilité*, éd. La Découverte, coll. Repères, p. 52)
- Il existe un lien étroit entre fiscalité et comptabilité.

Présentation du modèle anglo-saxon

Les caractéristiques sont :

- Ce référentiel accorde une grande importance à la réalité économique des opérations et moins à leur qualification juridique, ce qu'exprime un principe inconnu jusqu'à une époque récente du référentiel continental européen, le principe *substance over form* ; ce qui peut se traduire "primauté de la réalité économique sur l'apparence juridique". C'est ce pragmatisme qui, dans les pays anglo-saxons, autorise l'inscription d'un bien détenu en vertu d'un contrat de crédit-bail à l'actif du bilan de l'entreprise-locataire dès lors qu'elle se comporte comme si elle en était propriétaire ; c'est son comportement qui est pris en considération et non sa situation juridique de locataire. En ce qui concerne notre transporteur routier même s'il recourt au crédit-bail, il pourra inscrire ses camions à l'actif de son bilan pour le prix qu'il aurait dû payer s'il les avait acquis ; avec, en contrepartie, l'inscription au passif d'une dette fictive d'un montant équivalent. Ce qui a pour conséquence que le bilan d'une entreprise dans les pays anglo-saxons n'a pas le même contenu et la même signification que dans les pays de l'Europe continentale : il décrit la situation économique et financière de l'entreprise et non pas sa situation patrimoniale.
- D'autre part, né dans des pays de droit commun (*common law*), ce modèle s'appuie sur des normes qui laissent une marge d'interprétation assez large aux professionnels de la comptabilité.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 54.

Présentation du modèle mondial

Bien qu'il ne s'applique pas encore sur toute la planète et, là où il s'applique, à toutes les entreprises, entendons par modèle mondial celui promu par l'IASB. Ce modèle est explicité dans la constitution théorique dont s'est doté (1989), sous le nom de cadre conceptuel (*conceptual framework*), cet organisme pour élaborer ses normes. Ce cadre peut être considéré comme un résumé de celui dont s'était doté l'organisme américain de normalisation à la fin des années 1970 et au début des années 1980. On y trouve dans son article 10 la même affirmation discutable de la primauté des investisseurs sur les autres parties prenantes ; citons : « Bien que les besoins d'information (des divers utilisateurs) ne puissent pas être comblés par les états financiers, il y a des besoins qui sont communs à tous. Comme les investisseurs sont les apporteurs de capitaux à risque de l'entreprise, la fourniture d'états financiers qui répondent à leurs besoins répondra également à la plupart des besoins des autres utilisateurs susceptibles d'être satisfaits par des états financiers.

Les Fondements de la comptabilité, Bernard Colasse, 2007, p. 55.

INDEX

- Actif éventuel 108
- Actifs financiers (IAS 32, IAS 39, IFRS 9) 51
- Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance 51
- Actifs financiers disponibles à la vente 51
- Actifs ou passifs évalués en juste valeur en contrepartie du résultat 51
- Amortissements 32
- ANC 12
- Approche par composants 33
- Autorité des marchés financiers (AMF) 244
- Autre avantage à long terme 112
- Avantage à court terme 112
- Avantage postérieur à l'emploi 112
- Avantages économiques futurs 44
- Besoin en fonds de roulement 188
- Capitaux propres 91
- Caractère identifiable 43
- Contrat de construction (IAS 11) 63
- Contrat de location (IAS 17) 61
- Corridor 118
- Coût amorti d'un actif 52
- Créance 89
- Délai de rotation 189
- Dépréciation 33
- EBITDA 191
- Écart actuariel 118
- Évaluation de la juste valeur (IFRS 13) 18
- Excédent brut d'exploitation (EBE) 190
- Financement des emplois stables 189
- Fonds de roulement 188
- Goodwill 38
- Gouvernance 240
- Immeuble de placement (IAS 40) 57
- Immobilisations corporelles (IAS 16, IAS 36) 28
- Immobilisations incorporelles (IAS 38) 42
- Impôt différé actif (IAS 12) 125
- Impôt différé passif (IAS 12) 124
- Indemnité de fin de contrat de travail 112
- Indépendance financière 189
- Indices de perte de valeur 33
- Information sectorielle 174
- Juste valeur 52
- Loi Sarbanes-Oxley 241
- Loi sur les nouvelles régulations économiques (NRE) 241
- Marge commerciale (MC) 190
- Méthode du taux d'intérêt effectif 52
- Modèle de la réévaluation 31
- Modèle du coût 30
- Paievements en actions (IFRS 2) 133
- Passif éventuel 107
- Politique comptable 237
- Postes flexibles 238
- Principal décideur opérationnel 175
- Produit des activités ordinaires (IAS 18) 84
- Provisions, dettes et autres passifs (IAS 37) 96
- Rapport Richard Breeden 241
- Regroupements d'entreprises (IFRS 3) 162
- Résultat d'exploitation 190
- Résultat dilué par action (IAS 33) 183
- Résultat par action (IAS 33) 180
- Secteur opérationnel 175
- Stock (IAS 2) 75
- Trésorerie 188
- Unité génératrice de trésorerie (UGT) 35
- Valeur ajoutée (VA) 190
- Valeur nette de réalisation 81
- Valeur recouvrable de l'actif 34

À envoyer à la correction
Auteur : Marie-Astrid LE THEULE

EXERCICE 1 : LA CRISE FINANCIÈRE ET LES NORMES INTERNATIONALES (4 POINTS)

TRAVAIL À FAIRE

À partir des textes suivants issus du dossier des quatrièmes états généraux de l'ANC, de la série 4 et de vos connaissances, répondez aux questions suivantes :

1. Quelles sont les conséquences de la crise financière sur les normes IAS/IFRS ? (2 points)
2. Quelle est la position de l'ANC face aux normes IAS/IFRS ? (2 points)

Œuvrer en faveur d'une évolution profonde des normes comptables internationales

- Échelon d'application de la proposition : G8/G20.
- Contexte : Les normes comptables actuelles ne valorisent pas les engagements sociaux et environnementaux des entreprises. Elles ne sont pas non plus conçues de façon démocratique. Certaines règles peuvent pénaliser les investissements de long terme des entreprises. L'objectif d'une comptabilité universelle, prenant en compte les paramètres sociaux et environnementaux, doit être poursuivi.
- Pistes de travail et méthodologie :
 - lancer une initiative internationale impliquant l'ensemble des parties prenantes (entreprises, agences de notation, régulateurs comptables, pouvoirs publics etc.) pour réfléchir aux évolutions nécessaires de la comptabilité afin de mieux refléter la triple mission sociale, économique et environnementale de l'entreprise ;
 - confier le mandat de normalisateur comptable à un organisme public placé sous la responsabilité (par exemple) de l'Union européenne (sous le contrôle du Parlement européen) plutôt qu'à l'IASB (organisme privé international de normalisation comptable) ;
 - confier à cet organisme la mission de développer progressivement une comptabilité universelle, intégrant le social et l'environnemental aux comptes.
 - débiter cette évolution par des mesures simples pour mieux intégrer les considérations sociales et environnementales aux comptes ; ainsi, affecter rapidement certains postes au titre d'investissements plutôt que de charges (formation par exemple) ;
 - moduler ensuite les normes IFRS1 en renonçant à la valorisation au *mark-to-market*2 et en revenant pour les actifs de long terme à la comptabilité en valeur historique. Engager la réflexion sur les éléments pertinents pour établir le prix des actifs, biens et services. Quels sont les paramètres à prendre en compte (travail nécessaire à la production, utilité retirée du produit, etc.) ?

Pour une économie positive, Jacques Attali, Éd. Fayard et La documentation française, Paris, 2013.

À ce jour, l'objectif de convergence comptable internationale demeure pertinent et maintenu par le G20 mais est envisagé à plus long terme. Compte tenu de la complexité de la matière comptable et de la préexistence de normes comptables nationales, la mise en œuvre effective d'une convergence comptable internationale prend nécessairement du temps, d'autant qu'il est très difficile d'exprimer dans un même jeu de normes comptables les performances d'entreprises et de tissus économiques très variés d'une juridiction à l'autre.

Du fait de ces difficultés et de l'incidence des normes comptables sur la compétitivité économique, de nombreuses juridictions ont choisi de préserver leur souveraineté dans la mise en œuvre des normes IFRS. Les États-Unis ont pour leur part clairement indiqué, en 2012, que l'adoption des IFRS pour les sociétés

.../...

.../... cotées américaines n'interviendrait pas dans un horizon proche. Le Japon a également décidé de se donner du temps avant toute évolution.

À l'inverse, l'Union européenne a fait le choix de renoncer à sa souveraineté, en matière de réglementation comptable en confiant l'élaboration des normes à un organisme privé indépendant, l'IASB, et s'est dotée dès 2002, d'un dispositif d'adoption des normes IFRS¹ qui ne lui permet que l'application ou le rejet d'une norme. Pour cela, elle a mis en place une gouvernance comptable dont l'organisation s'est révélée trop complexe et insuffisamment articulée pour lui permettre de jouer au sein de l'IASB le rôle que sa taille et son engagement dans les IFRS devrait lui conférer et qui aboutit à l'expression de multiples voix au nom de l'Europe, affaiblissant d'autant son influence.

Alors que le processus de convergence comptable international marque le pas, il apparaît indispensable d'évaluer ces choix à la lumière de la mise en pratique des IFRS pendant 8 ans et de la crise. Il est en effet essentiel d'adapter le dispositif européen de normalisation comptable à la nouvelle donne internationale et de permettre à l'Europe, en tant que premier utilisateur des IFRS, de renforcer son influence et sa contribution à l'élaboration de normes IFRS répondant à ses besoins.

Cela ne remet cependant pas en cause l'objectif initial qui avait présidé à leur adoption par l'UE, les entreprises souhaitant au contraire accroître la qualité et la solidité de ce référentiel afin d'assurer sa pérennité.

Rapport élaboré dans le cadre d'un comité présidé par Michel Pébereau – BNP Paribas, juillet 2013.

EXERCICE 2 : ÉCRITURES EN NORMES IAS/IFRS (14 POINTS)

I. Subvention (3 points)

TRAVAIL À FAIRE

1. Quels sont les points communs et les différences entre les normes françaises et les normes IAS/IFRS pour la comptabilisation des subventions ? (1 point)

Subvention liée au résultat

Soit une subvention de 40 k€ versée le 01/01/N afin de compenser des coûts à engager pour 60 k€ (40 k€ en N et 20 k€ en N+1).

2. Quelles sont les écritures au 01/01/N ? (1 point)

Subvention liée à un actif

Soit une subvention de 30 k€ versée le 01/01/N pour la réalisation d'un actif de 90 k€ acquis le 01/01/N et amorti en linéaire sur 3 ans.

3. Quelles sont les deux possibilités de comptabilisation et quelles sont les écritures ? (1 point)

II. Les dettes et créances libellées en devises IAS 21 (2 points)

4. Quels sont les points communs et les différences entre les normes françaises et les normes IAS/IFRS pour la comptabilisation des différences de change ? (1 point)

La société Fat, domiciliée à Paris est une filiale du groupe FOT. Elle a vendu des produits à son client Pablo en Argentine pour un montant de 800 000 pesos argentins (ARS). Le taux de change à la date de transaction était de 0,165 € pour un ARS. À la fin 2013, le cours de l'ARS est de 0,180 € pour un ARS.

5. Quelles sont les écritures de retraitement à enregistrer lors du passage aux principes comptables IAS/IFRS du groupe FOT ? (0,5 point)

Au pied du bilan des comptes annuels de la société, vous relevez que les écarts de conversion qui ont été retraités en « Autres créances » et « Autres Dettes » dans la liasse de consolidation ressortent :

- Au 31 décembre 2012 :
 - Écart de conversion actif (charge éventuelle) : 120 000 €
 - Écart de conversion passif (gain éventuel) : 15 000 €

- Au 31 décembre 2013 :
 - Écart de conversion actif (charge éventuelle) : 80 000 €
 - Écart de conversion passif (gain éventuel) : 75 000 €

■ 6. Quels retraitements doit-on enregistrer ? (0,5 point)

III. Immobilisations corporelles et incorporelles (9 points)

La société OR applique les IFRS pour l'établissement de ses états financiers au 31/12/2013. Les informations suivantes sont communiquées :

Afin de pouvoir réaliser les tests de dépréciation sur les actifs corporels et incorporels, l'entreprise OR a été décomposée en deux UGT, UGT A et UGT B. L'ensemble des actifs corporels et incorporels de OR ont pu être affectés aux UGT A et B sur une base raisonnable. Il n'existe aucun indice de perte de valeur pour les actifs corporels affectés aux UGT.

À chaque UGT a été affectée une fraction du goodwill inscrit à l'actif du bilan de OR.

Au 31/12/N un test de dépréciation doit donc être effectué sur les 2 UGT à partir des éléments suivants :

UGT A

Actifs affectés à l'UGT	Valeur comptable	Valeur d'utilité	Juste valeur diminuée des coûts de vente
Immeuble	800 000	Non déterminable	800 000
Matériel industriel	1 000 000	Non déterminable	Non déterminable
Goodwill	700 000	Non déterminable	Non déterminable
TOTAL	2 500 000	À déterminer	Non déterminable

Les prévisions de cash-flow de l'UGT A seront établies à partir des informations suivantes :

	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CA prévisionnel	1 100 000	1 300 000	1 500 000	1 600 000	1 700 000
Charges fixes	320 000	320 000	320 000	318 000	310 000
Taux de marge sur coût variable	60 %	62 %	64 %	65 %	66 %
Taux d'IS	33,1/3 %	33,1/3 %	33,1/3 %	33,1/3 %	33,1/3 %

Taux d'actualisation (avant prise en compte de l'IS) : 15 %.

Valeur résiduelle des actifs de l'UGT (ou valeur terminale) au 31/12/N+5 : 200 000.

UGT B

Actifs affectés à l'UGT	Valeur comptable	Valeur d'utilité	Juste valeur diminuée des coûts de vente
Matériel n° 1	600 000	Non déterminable	Non déterminable
Matériel n° 2	900 000	Non déterminable	Non déterminable
Goodwill	200 000	Non déterminable	Non déterminable
TOTAL	1 700 000	1 300 000	Non déterminable

7. Rappeler pourquoi OR est tenue de constituer des UGT. (1 point)

8. Déterminer le montant des dépréciations à constater pour chaque UGT, ainsi que l'affectation des dépréciations aux différents actifs (donner la valeur nette comptable des différents actifs après affectation des pertes de valeur). (4 points)

OR a acquis le 1^{er} janvier N un matériel industriel dans les conditions suivantes (la TVA sera négligée) :

- Prix d'achat du matériel : 500 000 €, dont 40 % payables à 90 jours et 60 % payables dans 2 ans sans frais supplémentaires.
- Frais de livraison et de montage : 5 000 € (payables à 90 jours).
- Frais de formation du personnel utilisateur : 2 000 € (payables à 90 jours).
- Le taux d'intérêt du marché est de 4 % en N.

Le matériel a été mis en service le 1^{er} février N. Dammer a décidé d'amortir le matériel en fonction des prévisions d'unités produites par ce matériel soit :

N	N+1	N+2
60 000	100 000	140 000

Il est prévu de revendre le matériel fin N+3 à un prix estimé à 82 000 €.

9. Comptabiliser l'écriture d'acquisition du matériel au 1^{er} janvier N. (1 point)

10. Comptabiliser les écritures nécessaires au 31/12/N et donner la valeur nette comptable du matériel au 31/12/N. (1 point)

Au cours de l'année N, OR a engagé des dépenses de développement informatique dans le but d'améliorer l'automatisation de ses chaînes de production. Ces développements ont été pris en charge par le service informatique de OR et, dès le 1^{er} juin N, la faisabilité technique du projet, ses apports, les moyens et ses conditions optimales d'utilisation sont démontrés. Il est prévu une mise en service fin avril N+1.

Au 31/12/N, le détail des coûts engagés sur ce projet est le suivant :

Récapitulatif des dépenses par période en euros	15/02/N au 31/05/N	01/06/N au 31/12/N
Charges de personnel (service informatique)	9 000	20 000
Divers frais directement liés au projet	2 000	5 000
Frais de formation des futurs utilisateurs		2 500
Quote-part de frais généraux	1 000	1 500

11. Comptabiliser et justifier les écritures nécessaires en N. (1 point)

Lors de la transition aux IFRS (01/01/N-3), OR a opté pour la réévaluation des immeubles destinés à son propre usage. Les informations concernant l'immeuble de son siège social, acquis le 01/01/N-3 et amortissable en linéaire sur 30 ans, sont les suivantes :

	01/01/N-3	31/12/N-3	31/12/N-2	31/12/N-1	31/12/N
Valeur nette comptable ⁽¹⁾	3 000 000	2 900 000	2 800 000	3 400 000	3 200 000
Valeur réévaluée ⁽²⁾	3 000 000	2 900 000	3 600 000	3 400 000	2 800 000

(1) Avant réévaluation

(2) Après réévaluation

12. Comptabiliser les écritures nécessaires au 31/12/N. Préciser quel sera le montant de la dotation aux amortissements à comptabiliser au 31/12/N+1 pour cet immeuble. (1 point)

EXERCICE 3 : INFORMATION COMPTABLE ET MANAGEMENT FINANCIER (2 POINTS)

REMARQUE

L'exemple est emprunté à l'article « Comptes Enron de quoi s'agit-il ? », *Revue française de comptabilité*, n° 43.

Bilan consolidé du groupe Enron

Actif			Passif		
	Avant	Après		Avant	Après
Actif immobilisé	200	100	Capitaux propres	100	100
Actif circulant	300	200	Dettes financières	200	100
			Autres dettes	200	100
Total actif	500	300	Total passif	500	300

Bilan de l'entité ad hoc Enron

Actif			Passif		
	Avant	Après		Avant	Après
Actif immobilisé	0	100	Capitaux propres	10	10
Actif circulant	10	110	Dettes financières	0	100
			Autres dettes	0	100
Total actif	10	210	Total passif	10	210

Nous constatons que le groupe a transféré 200 de dettes, 100 d'actifs immobilisés et 100 d'actifs circulants à l'entité ad hoc.

TRAVAIL À FAIRE

À la suite de ces montages comptables et financiers réalisés par Enron, quelle loi en 2002 a été votée aux États-Unis ?

