

**Haute Ecole**  
**Groupe ICHEC – ECAM – ISFSC**



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

**Analyse des informations**  
**concernant le goodwill : Application des normes internationales**  
**aux sociétés du BEL20, sur l'exercice 2008/2009 et 2017/2018**

Mémoire présenté par :

**Rilind Selimi**

Pour l'obtention du diplôme de :

**Master en gestion de l'entreprise**

Année académique 2019-2020

Promoteur :

**Marie kaisin**

Boulevard Brand Whitlock 6 - 1150 Bruxelles

## Remerciements

*Je voudrais dans un premier temps, remercier ma promotrice de mémoire, Madame Marie KAISIN, pour sa disponibilité, et pour avoir répondu à mes questions théoriques lors de nos entretiens.*

*Je remercie également mon maître de stage, Madame Shannah GHUNST, senior chez EY, pour sa disponibilité, ses précieux conseils qui contribuent à mon développement personnel, et aideront à mon avenir professionnel.*

*Je désire aussi remercier les personnes relais, Madame Stéphanie KEMPENERS et Madame Marie GARCIA, pour leur accompagnement durant les différents séminaires.*

*Je tiens à témoigner ici, ma gratitude à toutes les personnes qui ont contribué au succès de mon stage, et qui m'ont aidé lors de la rédaction de ce mémoire, en particulier Monsieur Jacob et Madame Patricia qui ont mis de leur temps pour relire et me faire part de leurs conseils, pour la réussite de cette recherche.*

*Enfin, je tiens à remercier mes parents et mon frère pour leur soutien.*

### **Engagement Anti-Plagiat du Mémoire**

« Je soussigné, SELIMI Rilind, 2019-2020, déclare par la présente, que le mémoire ci-joint est exempt de tout plagiat, et il respecte en tous points le règlement des études en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses, signées lors de mon inscription à l'ICHEC, ainsi que les instructions et consignes concernant le référencement dans le texte, respectant la norme APA, la bibliographie respectant la norme APA, etc., mises à ma disposition sur Moodle.

Sur l'honneur, je certifie avoir pris connaissance des documents précités, et je confirme que le mémoire présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement. »

Dans le cadre de ce dépôt en ligne, la signature consiste en l'introduction du mémoire via la plateforme ICHEC-Student.

## TABLE DES MATIÈRES

Préface.....	7
Introduction .....	8
1 Apport théorique.....	10
1.1 Les normes IFRS .....	10
1.2 Historique de l'IAS 36.....	10
1.3 Objectif de l'IAS 36 .....	11
1.4 Définitions clés .....	11
2 Problématique de l'IAS 36 .....	15
2.1 IAS 36 -1 : Inclusion de la subvention publique .....	15
2.2 Unité génératrice de trésorerie et test de dépréciation.....	15
2.3 IAS 36.12 -1 : Indice de perte de valeur - IFRS 5.18 : Dépréciation d'un groupe... 16	
2.4 IAS 36.18-1 - IAS 16.31-1 : Evaluation postérieure à la comptabilisation initiale .. 20	
2.5 IAS 36.39 : Impact de la couverture des flux de trésorerie .....	22
2.6 IAS 36.80 et IFRS 8 : Affectation du goodwill à des groupes d'UGT .....	26
2.7 IAS 36.80-2 - IFRS 8.5-1 : Test de dépréciation (goodwill - actifs non courants) .. 27	
2.8 IAS 36.86-1 et IAS 36.87-1 : Opération cédée et UGT conservée .....	31
2.9 IAS 36.96 -1 : Test de dépréciation du goodwill affecté.....	33
2.10 IAS 36.126 -1 : Présentation de perte de valeur en état de situation financière .....	35
2.11 IAS 36.C6 -1 : Évaluation et affectation des pertes de valeur du goodwill .....	36
3 Analyse des sociétés du BEL20 .....	41
3.1 Méthodologie.....	43
3.2 Cas pratique .....	43
3.2.1 La valeur du goodwill par rapport aux capitaux propres.....	43
3.2.1.1 Période 2008-2009.....	43
3.2.1.2 Période : 2017-2018 .....	45
3.2.2 Répartition en unités génératrices de trésoreries .....	46
3.2.2.1 Analyse 2008-2009.....	47
3.2.2.2 Analyse 2017-2018.....	48
3.2.3 Hypothèses clés des projections de flux de trésoreries .....	49
3.2.4 Description des hypothèses clés .....	49
3.2.4.1 Analyse 2008-2009.....	50
3.2.4.2 Analyse 2017-2018.....	50
3.2.5 Affectation des valeurs aux hypothèses de projections de flux de trésoreries .....	51
3.2.6 Respect des obligations en matière d'information descriptive .....	52

3.2.6.1	Analyse 2008-2009.....	52
3.2.6.2	Analyse 2017-2018.....	53
3.2.7	Projection des flux de trésoreries .....	54
3.2.7.1	Analyse 2008-2009.....	54
3.2.7.2	Analyse 2017-2018.....	55
3.2.8	Analyse de sensibilité des hypothèses clés.....	56
3.2.8.1	Analyse 2008-2009.....	56
3.2.8.2	Analyse 2017-2018.....	57
3.2.9	Résultat .....	58
4	Émergence de la problématique .....	59
4.1	Discussion sur les futures modifications .....	59
4.1.1	Améliorer la communication d'information sur les acquisitions .....	59
4.1.2	Quelle information l'entreprise est-elle tenue de fournir ? .....	60
4.1.3	L'entreprise doit-elle fournir l'information lors d'une acquisition ? .....	61
4.1.4	Pour combien de temps l'entreprise fournit-elle l'information ? .....	62
4.1.5	Les facteurs qui constituent le goodwill .....	62
4.1.6	Le test d' <i>impairment</i> peut-il être rendu plus efficace ? .....	63
4.1.7	Regroupements d'entreprises .....	63
4.1.8	Comment l'IASB est-elle parvenue à son avis préliminaire ? .....	64
4.1.9	Le concept de « <i>Shield</i> ».....	64
4.1.10	Simplification du test d' <i>impairment</i> .....	65
4.1.11	Robustesse du test de dépréciation .....	66
4.1.12	Améliorer l'information sur les tests de dépréciation des écarts d'acquisition .....	66
4.1.13	Publication d'information sur la marge de manœuvre .....	66
4.1.14	Objectifs de performance .....	67
4.1.15	Révision des obligations d'information actuelles dans l'IAS 36 .....	67
4.1.16	Nouvelles exigences en matière d'informations à fournir.....	68
4.1.17	Valeur d'utilité : Les flux de trésorerie provenant d'une restructuration ou d'une amélioration future .....	69
4.1.18	D'autres informations à fournir .....	70
4.1.19	Conception de la check liste .....	71
4.1.20	Difficulté à fournir les informations .....	74
4.2	Méthodologie de recherche .....	75
4.2.1	Collecte des données .....	76
4.2.2	Profil des personnes interrogées .....	76
4.3	Guide d'entretien.....	77

4.3.1	Questionnaire FSMA .....	77
4.3.2	Question pour les auditeurs .....	78
4.3.3	Questionnaire pour les entreprises .....	78
4.4	Méthodologie de récolte de données .....	79
4.4.1	Interview .....	79
4.4.2	Résultats obtenus .....	80
4.4.3	FSMA .....	80
4.4.4	Auditeur .....	81
4.5	Analyse des résultats .....	83
Conclusion .....		85
Bibliographie .....		88
Liste des tableaux .....		93

## LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

Tableau 1	: Dépréciation dans un groupe .....	17
Tableau 2	: Impact de la couverture des flux de trésorerie .....	22
Tableau 3	: Les prévisions de flux de trésorerie .....	23
Tableau 4	: La valeur d'utilité d'exclusion .....	23
Tableau 5	: La valeur d'utilité d'inclusion .....	24
Tableau 6	: La valeur d'utilité .....	24
Tableau 7	: Test de dépréciation .....	31
Tableau 8	: Analyse des valeurs .....	43
Tableau 9	: Analyse des valeurs .....	45
Tableau 10	: Répartition des UGT .....	47
Tableau 11	: Répartition des UGT .....	48
Tableau 12	: Exigence des flux de trésorerie .....	50
Tableau 13	: Exigence des flux de trésorerie .....	50
Tableau 14	: Obligation d'information .....	52
Tableau 15	: Obligation d'information .....	53
Tableau 16	: Flux de trésorerie .....	54
Tableau 17	: Flux de trésorerie .....	55
Tableau 20	: L'échantillon .....	77

## PRÉFACE

L'impact des mesures liées à la crise sanitaire, a principalement rendu l'accès à l'information, plus compliqué.

Premièrement, au niveau de l'entreprise dans laquelle mon stage s'effectuait, le lendemain du confinement, j'ai dû travailler à partir de mon domicile. Cependant mon lieu de stage offrait un accès privilégié à toute une série d'information. Le télétravail a rendu le contact avec les personnes de l'entreprise plus difficile.

Deuxièmement, lors des demandes d'interviews. La dernière partie du travail consistait à réaliser plusieurs entretiens. Malheureusement, le nombre souhaité pour l'accomplissement des entretiens, n'a pas été atteint, surtout auprès des entreprises que j'avais envisagé d'interviewer, car elles ont vu leur charge de travail augmenter avec la crise du Covid-19.

De manière générale, le confinement a rendu l'accès à l'information plus difficile, mais n'a pas causé davantage de problèmes à la réalisation du travail.

## INTRODUCTION

Le règlement européen sur les normes comptables internationales, oblige les sociétés belges qui sont cotées, à établir leurs comptes consolidés conformément aux normes IFRS. La plus grande différence entre le BE GAAP et les normes IFRS est le traitement du goodwill. Selon le droit belge propre aux comptes annuels, une fois que le goodwill est inscrit dans l'actif, il devra faire l'objet d'amortissements sur une période d'utilité probable de cinq ans (ou davantage, s'il y avait une justification dans l'annexe).

Les normes IFRS prévoient quant à elles, que le goodwill, après son inscription à l'actif, soit soumis à un test de dépréciation. Dû à une conception différente du goodwill en droit belge, l'activation, qu'elle soit permanente ou pas, va être impactée, du fait que les comptes annuels sont basés sur le résultat, alors que les normes IFRS se basent sur l'approche dite « *asset-liability* », qui détermine le résultat en fonction de l'évaluation des actifs et passifs repris dans le bilan.

Grâce au goodwill, les entreprises peuvent profiter de deux éléments suivants : premièrement, l'entité acquise qui génère un rendement plus élevé sur l'ensemble de ses actifs que sur ses actifs pris séparément, et deuxièmement, les avantages et les synergies nés du regroupement des activités de l'entité acquéreuse et de l'entité acquise. Pour les normes IFRS il n'y a pas d'amortissement du goodwill, car il est difficilement possible d'établir une estimation raisonnable de la durée de vie du goodwill. La consommation périodique de celui-ci serait quasi impossible, et les dépenses de substitution liées au maintien des avantages du goodwill, ne peuvent être inscrites à l'actif, en raison de l'interdiction d'activation qui pèse sur le goodwill développé en interne.

Un test de dépréciation fournit des informations plus utiles, en offrant la certitude que le montant de goodwill inscrit à l'actif est égal au moins, aux flux de trésorerie futurs attendus, qui résulteront de l'agrégation du goodwill acquis, tout comme de celui qui est créé en interne après le regroupement d'entreprises. Le traitement du goodwill repose entièrement sur la fiabilité des estimations dont la direction fait usage, pour justifier la valeur attribuée au goodwill. La principale critique pour le traitement du goodwill, selon les normes IFRS, tient dès lors qu'il est difficile d'estimer les flux de trésoreries futurs (FSMA, 2012, p.5).

Mon mémoire se veut être une étude concernant la publication d'informations sur le goodwill conformément aux normes internationales pour les sociétés du BEL20 portant sur l'exercice 2008/2009 et 2017/2018. Le rapport de la FSMA de 2010 analyse le respect des normes liées aux respect des règles concernant la publication d'information sur le goodwill. La plupart des sociétés cotées de l'UE ont adopté les IFRS en 2005, pour leurs états financiers, mais ce n'est pas pour autant que toutes ces sociétés les appliquent convenablement (ICAEW, 2007, p.38). Le niveau de conformité aux exigences de divulgation obligatoire, n'est pas encore atteint. Ce sujet m'importe beaucoup, car n'ayant pas été traité depuis plusieurs années, il revient dans les dernières discussions de l'IASB, mais ces dernières, selon moi, ne portent pas sur le fond du problème qui est le non considération des normes. Beaucoup de travaux ont soulevé le fait que



les informations fournies ne répondaient totalement aux exigences IFRS, que dans un nombre limité de cas, les lacunes les plus fréquemment relevées étant la publication d'informations trop générales (les entreprises ont tendance à reproduire, paraphraser les obligations des normes IFRS), une prise en compte insuffisante de la spécificité des unités génératrices de trésorerie, et une analyse de sensibilité non suffisamment commentée.

La future situation économique va constituer un défi important pour la réalisation du test de dépréciation du goodwill, ainsi que la publication d'informations à ce sujet. Les conséquences des perspectives moins favorables, et de l'incertitude croissante, devront faire l'objet d'un suivi minutieux et, le cas échéant, donner lieu à :

- La publication d'informations adéquates sur les principales sources d'incertitude relative aux estimations ;
- Une adaptation des hypothèses clés dans le respect de l'exigence d'information ;
- La comptabilisation d'une perte de valeur.

Pour trouver une réponse à ma problématique, mon étude ne consiste pas juste en une mise à jour de la situation actuelle, mais j'explore la raison pour laquelle les entreprises ne suivent pas les normes, et je propose alors une solution, afin que les sociétés soient plus enclines à fournir les informations à travers deux idées :

- Implémenter une personne en charge de vérifier si les entreprises se conforment aux obligations ;
- Implémenter une note/liste d'information, avec les remarques faites dans le rapport annuel, pour que les entreprises sachent directement quelle est l'information à fournir.

Ma problématique est centrée autour des auditeurs et de la FSMA, pour avoir une vision plus élargie de la problématique, l'opinion des entreprises m'aurait aidé énormément, mais à cause des circonstances inhabituelles, et aux vues de la sensibilité du sujet, cela ne m'a pas permis d'obtenir leur point de vue sur le sujet.

La première partie de ce travail développe les concepts théoriques, essentiels à la bonne compréhension du sujet. L'attention sera, d'abord portée sur les définitions clés, ensuite sur les problématiques les plus souvent rencontrées pour l'IAS 36, que j'ai pu analyser grâce à la plateforme Atlas (un outil de recherche sur les normes IFRS). Dans un troisième temps, je vais me pencher sur l'analyse des sociétés du BEL20, sur les informations jugées les plus importantes, parmi celles requises par les normes, sur la base des critères de l'étude 41, faite par la FSMA, sur un intervalle de 10 ans.

Enfin, la dernière partie est consacrée à ma problématique, j'ai d'abord commencé par faire une recherche dans différentes études, mais celle-ci mesure essentiellement la capacité des entreprises à se conformer aux exigences, puis j'ai analysé le dernier rapport de l'IASB qui traite sur le sujet, afin d'obtenir les dernières mises à jour. Là, j'ai contacté les professionnels du métier, afin de connaître leur point de vue. La conclusion générale vient alors clore ce travail, en recontextualisant la problématique, et en rappelant les résultats obtenus. Finalement, les limites du travail seront présentées ainsi que l'exploration de pistes à approfondir.

# 1 APPORT THÉORIQUE

## 1.1 Les normes IFRS

Les « *International Financial Reporting Standards* », plus connu sous l'acronyme IFRS, sont des standards comptables publiés conjointement par la Fondation IFRS et le *International Accounting Standards Board* (IASB). Le but principal des normes IFRS est de fournir un langage comptable commun, reconnu mondialement. Chaque pays détient sa propre législation comptable, ce qui engendre une interprétation comptable spécifique, qui varie entre les pays. Les normes IFRS ont été élaborées afin d'éviter ces variations, ce qui rend les publications des états financiers plus transparentes. Avant de continuer avec les normes IFRS, il est essentiel d'évoquer les normes IAS (*International Accounting Standards*). Les standards IAS ont été mis en place par le « *International Accounting Standards Committee* » (IASC) depuis 1973.

Cette organisation est née suite à des accords entre les ordres comptables de plusieurs pays, notamment l'Australie, le Canada, la France, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. Le IASC a publié une quarantaine de standards comptables jusqu'en 2001, où le IASB a pris le relais. Aujourd'hui, les normes IAS sont toujours d'application, mais seront de plus en plus remplacées par les normes IFRS. Le IASC a décidé en 1997 de réorganiser la structure actuelle de l'organisme, afin de garantir la plus haute qualité des standards comptables dans un monde commercial davantage mondialisé.

Cependant, lors d'une conférence en décembre 1999, le IASC a décidé de nommer un nouveau conseil d'administration qui est en charge de l'établissement d'une nouvelle structure de supervision. Ce conseil a créé le *International Accounting Standards Committee Foundation* (IASCF) qui, en 2010, fut rebaptisé *IFRS Foundation*. Le 24 mai 2000, lors d'une réunion du IASC à Edinbourg, la constitution du IASCF a été approuvée à l'unanimité par le comité. C'est à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2000 que la nouvelle organisation a pris ses fonctions, et que le IASC a changé son nom. C'est désormais le IASB qui se charge de l'élaboration des nouveaux standards comptables. Les nouveaux administrateurs ont également créé un second comité, indépendant de la Fondation IFRS et du IASB, qui se charge de donner un avis aux travaux réalisés par le IASB. Il s'agit du *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC). Pour qu'un nouveau standard puisse entrer en vigueur, le comité du IASB doit approuver l'avis du comité interprétatif. Depuis sa réorganisation, le IASB a publié 17 standards, dont la majorité remplace une norme IAS.

## 1.2 Historique de l'IAS 36

La norme IAS 36 Dépréciation d'actifs, vise à garantir le fait que les actifs d'une entité ne soient pas comptabilisés à un montant supérieur à leur valeur recouvrable (c'est-à-dire le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de cession, et la valeur d'utilité). À

l'exception du goodwill et de certaines immobilisations incorporelles pour lesquels un test de dépréciation annuel est requis, les entités sont tenues d'effectuer des tests de dépréciation, lorsqu'il y a une indication de dépréciation d'un actif. Ceux-ci peuvent être effectués pour une 'unité génératrice de trésorerie', lorsqu'un actif ne génère pas d'entrées de trésorerie qui soient largement indépendantes de celles des autres actifs.

La norme IAS 36 a été rééditée en mars 2004, et s'applique tant au goodwill qu'aux immobilisations incorporelles acquises lors de regroupements d'entreprises, pour lesquels la date de l'accord est le 31 mars 2004, et pour tous les autres actifs, de manière prospective, à partir du début de la première période annuelle commençant le 31 mars 2004. Le 3 novembre 2008, les interprétations furent regroupées en un seul texte (règlement CE n° 1126/2008).

### 1.3 Objectif de l'IAS 36

L'objectif principal est de veiller à ce que les actifs soient comptabilisés au maximum de leur valeur recouvrable, et de définir la manière dont la valeur recouvrable est déterminée.

Champ d'application :

La norme IAS 36 s'applique à tous les actifs, sauf aux :

- Stocks,
- Actifs résultant de contrats de construction,
- Actifs d'impôt différé,
- Actifs résultant d'avantages du personnel,
- Actifs financiers,
- Immeubles de placement comptabilisés à la juste valeur,
- Actifs agricoles comptabilisés à la juste valeur,
- Actifs de contrats d'assurance,
- Actifs non courants détenus en vue de la vente.

### 1.4 Définitions clés

Perte de valeur : le montant par lequel la valeur comptable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie excède sa valeur recouvrable ;

Valeur comptable : le montant auquel un actif est comptabilisé au bilan, après déduction tant du cumul des amortissements, que de celui des pertes de valeur ;

Valeur recouvrable : la valeur la plus élevée entre la juste valeur d'un actif, moins les coûts de cession (appelé prix de vente net), et sa valeur d'usage. Avant les modifications consécutives apportées par l'IFRS 13 « Évaluation de la juste valeur », on parlait de « juste valeur moins les coûts de vente » ;

Valeur juste : le prix qui serait perçu pour vendre un actif, ou payé pour transférer un passif, dans une transaction ordonnée entre les acteurs du marché à la date d'évaluation (IFRS 13 Évaluation de la juste valeur) ;

Valeur d'utilité : la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs que l'on s'attend à obtenir d'un actif, ou d'une unité génératrice de trésorerie.

Identification d'un actif susceptible d'être déprécié :

A la fin de chaque période de *reporting*, une entité est tenue d'évaluer l'existence quelconque d'indice qu'un actif pourrait avoir subi une perte de valeur (c'est-à-dire si sa valeur comptable est supérieure à sa valeur recouvrable). La norme IAS 36 comporte une liste d'indicateurs externes et internes de dépréciation. S'il y a un indice qu'un actif peut s'être déprécié, alors la valeur recouvrable de l'actif doit être calculée (IAS 36.9).

Les valeurs recouvrables des types d'immobilisations incorporelles suivants sont évaluées chaque année, qu'il y ait ou non un indice de dépréciation. Dans certains cas, le calcul détaillé le plus récent de la valeur recouvrable effectué au cours d'une période précédente, peut être utilisé dans le test de dépréciation de cet actif, au cours de la période en cours : (IAS 36.10).

Une immobilisation incorporelle ayant une durée d'utilité indéterminée, est une immobilisation incorporelle non encore disponible à l'utilisation d'un goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises.

Indices de perte de valeur

Sources externes :

- Baisse de la valeur marchande,
- Changements dans la technologie,
- Les marchés,
- L'économie,
- Lois augmentation des taux d'intérêt du marché actif net de l'entreprise supérieur à la capitalisation boursière.

Sources internes :

- Actif obsolète ou endommagé physiquement inutilisé,
- Partie d'une restructuration détenue en vue de sa cession,
- Performances économiques moins bonnes que prévues pour les investissements dans des filiales,
- Coentreprises ou entreprises associées,
- Valeur comptable supérieure à la valeur comptable des actifs de l'entreprise détenue,
- Dividende qui dépasse le résultat global total de l'entreprise détenue, ...

Détermination de la valeur recouvrable :

Si la juste valeur, moins les coûts de cession, ou la valeur d'utilité est supérieure à la valeur comptable, il n'est pas nécessaire de calculer l'autre montant. L'actif n'est pas déprécié. Si la juste valeur diminuée des coûts de sortie ne peut être déterminée, la valeur recouvrable est la valeur d'utilité. Pour les actifs devant être sortis, la valeur recouvrable est la juste valeur, moins les coûts de sortie.

Valeur d'utilité :

Le calcul de la valeur d'utilité doit refléter l'estimation des flux de trésorerie futurs que l'entité s'attend à percevoir de l'actif. Les projections de trésorerie doivent être basées sur des hypothèses raisonnables et justifiables, sur les budgets et les prévisions les plus récents, ainsi que sur une extrapolation pour des périodes dépassant les projections budgétaires.

La norme présume que les budgets et les prévisions ne doivent pas dépasser cinq ans. Concernant les périodes postérieures à cela, il faut extrapoler à partir des budgets précédents. La direction doit évaluer la faisabilité de ses hypothèses en examinant les causes des différences entre les projections de flux de trésorerie passées et réelles.

Les estimations des flux de trésorerie futurs ne doivent pas inclure les entrées ni les sorties de fonds des activités de financement, ni même les recettes ni les paiements de l'impôt sur le revenu.

Taux d'actualisation :

Le taux d'actualisation utilisé doit être le taux avant impôt, qui reflète les évaluations actuelles du marché de la valeur temps de l'argent, et des risques spécifiques à l'actif. Le taux d'actualisation ne doit pas refléter les risques pour lesquels les flux de trésorerie futurs ont été ajustés, et doit être égal au taux de rendement que les investisseurs exigeraient, s'ils choisissaient un investissement qui générerait des flux de trésorerie équivalents à ceux attendus de l'actif.

Pour la dépréciation d'un actif, le taux d'actualisation est le taux que l'entité paierait dans une transaction courante sur le marché, pour emprunter de l'argent à une banque en vue d'acheter cet actif. Si le taux du marché n'est pas disponible, il faut trouver une autre solution qui reflète la valeur temporelle de l'argent sur la durée de vie de l'actif, tout en tenant compte du risque de change.

Les éléments suivants sont normalement pris en compte :

- le coût moyen pondéré du capital de l'entité,
- le taux d'emprunt marginal de l'entité,
- les autres taux d'emprunt du marché,

- la comptabilisation d'une perte de valeur, lorsque le montant recouvrable est inférieur à la valeur comptable,
- la perte de valeur est comptabilisée en charges (sauf si elle concerne un actif réévalué où la perte de valeur est traitée comme une diminution de réévaluation),
- ajuster l'amortissement pour les périodes futures.

Unités génératrices de trésorerie :

L'UGT 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.

Dépréciation du goodwill :

Le goodwill doit faire l'objet d'un test de dépréciation annuel. Pour effectuer ce test, le goodwill doit être affecté à chacune des unités génératrices de trésorerie de l'acquéreur, dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies du regroupement, indépendamment du fait que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise soient affectés à ces unités, ou groupes d'unités. Chaque unité ou groupe d'unités auquel le goodwill est ainsi affecté doit représenter le niveau le plus bas au sein de l'entité auquel le goodwill est suivi à des fins de gestion interne, tout comme le groupe d'unité ne doit pas être plus grand qu'un secteur opérationnel.

Une UGT auquel l'on aurait alloué un goodwill doit être soumise à un test de dépréciation au moins une fois par an, en comparant la valeur comptable de l'unité, y compris le goodwill, avec la valeur recouvrable de l'unité. Si la valeur recouvrable de l'unité dépasse la valeur comptable, l'unité et le goodwill affecté à cette unité ne sont pas dépréciés. Si la valeur comptable de l'unité dépasse la valeur recouvrable, l'entité doit comptabiliser une perte de valeur qui est affectée à la réduction de la valeur comptable des actifs de l'unité dans l'ordre suivant :

- réduire la valeur comptable de tout goodwill affecté à l'unité génératrice de trésorerie,
- réduire les valeurs comptables des autres actifs de l'unité au prorata.

## 2 PROBLÉMATIQUE DE L'IAS 36

Dans cette partie je vais analyser les problématiques les plus fréquemment rencontrées par les auditeurs lors de l'application de la norme. Ces informations proviennent de la plateforme appelée Atlas, créée par EY pour avoir une vue plus pratique de la théorie, et centraliser ainsi les différentes problématiques.

### 2.1 IAS 36 -1 : Inclusion de la subvention publique

#### Problématique

Une entité considère-t-elle une subvention publique qu'elle a reçue, pour l'acquisition d'un actif, et qu'elle présente comme un revenu différé, lorsqu'elle effectue le test de dépréciation de cet actif ?

#### Exemple :

Une entité qui développe son activité et qui achète une machine pour la production de biens et de l'investissement, est éligible à une subvention gouvernementale à hauteur de 10 % du prix d'achat. Cette machine doit-être évaluée selon la norme de l'IAS 16 immobilisation corporelle. Les subventions reçues doivent être présentées en trésorerie, comme un produit différé dans le compte de résultat. L'entité doit ensuite comptabiliser, en tant que produit, sur une base de la durée de vie utile de la machine, pour enfin effectuer un test de dépréciation de l'actif.

#### Résultat :

La valeur comptable doit être réduite de la subvention qui se rapporte à celle de l'actif corporel, pour un test de dépréciation de celui-ci. Si le test de dépréciation d'actif ne peut pas se faire individuellement, et qu'il est fait au niveau d'une Unité général de trésorerie (UGT), alors la subvention est déduite de la valeur comptable de l'UGT.

### 2.2 Unité génératrice de trésorerie et test de dépréciation

Une UGT doit être définie de façon cohérente et constante sur plusieurs exercices comptables. La norme comptable IAS 36 recommande la conduite des tests de dépréciation au niveau des actifs pris isolément, et en cas d'impossibilité au niveau de la plus petite UGT. Elle comptabilise une perte de valeur, lorsque la valeur comptable d'un actif est supérieure à sa valeur recouvrable.

Lors de la clôture des comptes, tout comme à chaque situation intermédiaire, les entreprises doivent déterminer s'il existe un indice quelconque, montrant qu'un actif a pu perdre significativement de la valeur. Lorsqu'il existe un tel indice, un test de dépréciation est effectué. La valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle. Pour une UGT, il faut prendre en considération la valeur actuelle, tout comme la valeur vénale.

Selon le plan comptable général, la valeur actuelle correspond au montant le plus élevé qui équivaut soit à la valeur vénale, soit à la valeur d'usage. La valeur vénale est le montant qui pourrait être obtenu en vendant un actif, dans le cadre d'une transaction conclue à des conditions normales de marché. La valeur d'usage d'un actif, quant à elle, est la valeur des avantages économiques futurs attendus de son utilisation et de sa sortie, au terme de cette durée. Si l'achat se fait sur un marché d'occasion, et qu'il n'existe pas d'indices fiables sur la valeur vénale de l'actif, alors c'est la valeur d'usage qui s'impose.

Les dépréciations éventuelles d'actifs sont à répartir au prorata des valeurs nettes comptables de chacun des actifs inclus dans l'UGT concernée. En cas de goodwill, les tests de dépréciation doivent être effectués à n'importe quel moment au cours de l'exercice, mais à la même date, chaque année. Le goodwill résiduel est ensuite affecté aux UGT selon leur segment, après réévaluation des actifs et des passifs identifiés.

Si lors du test de dépréciation, l'on déduisait que la valeur comptable de l'actif soit réduite, dû au fait que la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT, le montant de la perte de cette valeur est déduit de l'actif, mais la subvention publique ne devra pas être changée, et elle continue à être réduite sur la durée d'utilité de l'actif.

Toutes les subventions publiques liées à des actifs, y compris celles qui sont non monétaires, doivent être présentées dans la situation financière, soit en comptabilisant la subvention en produits différés, soit en déduisant la subvention pour arriver à la valeur comptable de l'actif.

Il n'y a pas d'indications supplémentaires, quant à la présentation de la subvention. Si l'entité avait choisi de déduire la subvention du coût de l'actif, la valeur comptable de l'actif serait inférieure, mais si elle était présentée comme un produit différé dans l'état de la situation financière, elle pourrait être déduite de la valeur comptable de l'actif, pour le test de dépréciation de l'actif.

## 2.3 IAS 36.12 -1 : Indice de perte de valeur - IFRS 5.18 : Dépréciation d'un groupe

### Problématique

- 1) Est-ce qu'une entreprise doit effectuer un test de dépréciation en fin de période, selon l'IAS 36, lorsque la décision de vendre a été prise au cours de la période de *reporting*, mais que toutes les exigences de l'IFRS 5, actifs non courants détenus en vue de la vente et des activités abandonnées, n'ont pas été satisfaites à la fin de la période de *reporting* ?
- 2) Une entité doit-elle effectuer le test de dépréciation immédiatement avant d'appliquer les règles de classification et d'évaluation prévues ?
- 3) Les implications comptables ?



Exemple :

Une entreprise décide de vendre trois actifs en une seule transaction, à un même acquéreur. Chaque actif appartenait à l'origine à une UGT différente, et a fait l'objet d'un test de dépréciation au sein de son UGT. La décision de vendre a été prise le 20 décembre 20X1, et la fin de la période de *reporting* de l'entité est le 31 décembre 20X1. Les actifs ne répondaient pas aux exigences de la norme IFRS 5, pour la classification en tant que groupe à céder avant le 10 janvier 20X2. Il n'y a pas eu de changement dans les justes valeurs, moins les coûts de cession, et les valeurs comptables des actifs X, Y et Z, tout comme du groupe total de cession entre le 20 décembre 20X1 et le 10 janvier 20X2.

Tableau 1 : Dépréciation dans un groupe

Asset number	Carrying amount (CU)	Fair value less costs of disposal of separate assets (CU)	Aggregate of the lower of the carrying amount and FV less costs of disposal (CU)	Fair value less cost to sell of the group (CU)
X	4,600	4,300	4,300	
Y	5,700	5,800	5,700	
Z	2,400	2,500	2,400	
Total	12,700	12,600	12,400	12,600

Source : EY Atlas

Résultat :

1) une entreprise est tenue d'effectuer un test de dépréciation en vertu de l'IAS 36, à la fin de la période de *reporting*, lorsque la décision de vendre a été prise au cours de la période de *reporting*, même si l'actif ne répond pas aux critères de l'IFRS 5, à la fin de cette période.

2) une entreprise est tenue d'effectuer un test de dépréciation, selon l'IAS 36, avant d'appliquer les règles de l'IFRS 5.

3) Les implications comptables sont les suivantes :

- L'entité détermine si ses trois actifs forment une nouvelle UGT. Si tel était le cas, l'amortissement se fait sur les trois actifs ensemble, avant de les reclasser et de les réévaluer selon l'IFRS 5 ;
- L'entité doit examiner si les actifs constituent un petit groupe identifiable d'actifs, qui génère des entrées de trésorerie, tout en étant indépendante des entrées de trésorerie provenant d'autres actifs ou groupes d'actifs ;
- Dans les faits, les trois actifs mis ensemble, ne doivent pas former une seule UGT, car l'amortissement doit être évalué sur la base d'un actif individuel ;

- L'évaluation des actifs, individuellement à la fin de la période de *reporting*, va entraîner une perte de valeur de l'actif X de 300 M, puisque la valeur recouvrable de l'actif X est inférieure à la valeur comptable avant de classifier l'actif selon l'IFRS 5, l'entité doit faire un nouveau test de dépréciation ;
- Dans cet exemple, il n'y a pas de changement dans la valeur recouvrable, entre la fin de la période de *reporting* et avant la classification selon l'IFRS 5, car la valeur totale de ces actifs avant la classification selon l'IFRS 5 est de 12 400 UM (4 300 M + 5 700 UM + 2 400 M) ;
- La juste valeur moins les coûts de la vente du groupe destiné à être cédé, est de 12 600, selon les critères d'évaluation de l'IFRS 5, et la valeur comptable du groupe destiné à être cédé, reste à 12 400 M, ainsi la perte de valeur de l'actif X (précédemment comptabilisée), n'est reprise que lorsque la juste valeur diminuée des coûts de la vente du groupe destiné à être cédée, est supérieure à 12 600 M. Si la juste valeur diminuée des coûts de la vente du groupe destiné à être cédé augmente, pour atteindre 12 700 M, la perte de valeur est reprise à hauteur de 100 M, de sorte que la valeur comptable totale du groupe destiné à être cédé devienne 12 600 M.

Le paragraphe 9 de la norme IAS 36 stipule qu'une entité doit apprécier, à la fin de chaque période de *reporting*, s'il existait un quelconque indice, qu'un actif a pu se déprécier. Si un tel indice existait, l'entité doit estimer la valeur recouvrable de l'actif.

Pour appliquer cette loi, il y a plusieurs indicateurs à identifier, tout comme divers indicateurs internes de perte de valeur :

- si une entreprise arrêterait ou restructurerait son activité à laquelle un actif appartient,
- si elle prévoit de sortir un actif avant la date attendue,
- lorsqu'on prend la décision de vendre un actif, c'est un événement déclencheur selon la norme IAS 36, par conséquent, un test de dépréciation est requis.

Certains actifs ne peuvent pas être considérés comme une seule UGT, et ne seront donc pas combinés comme tel. Dans la pratique, les facteurs qui doivent être pris en compte pour porter ce jugement, sont les suivants :

- les actifs faisaient-ils déjà partie d'une seule UGT ?
- les actifs fonctionnent-ils nécessairement ensemble ?
- serait-il économiquement rationnel de vendre les trois actifs ensemble ?

Une entité ne peut appliquer les règles de classification et d'évaluation de l'IFRS 5, que si tous les critères étaient remplis.

Le paragraphe 6 de l'IFRS 5 stipule que :

Une entité doit classer un actif non courant (ou un groupe destiné à être cédé), comme détenu en vue de la vente, si sa valeur comptable sera recouvrée principalement par le biais d'une transaction de vente, plutôt que par une utilisation continue.

Le paragraphe 7 de la norme IFRS 5 stipule que :

Pour que ce soit le cas, cet actif doit être disponible pour une vente immédiate, dans son état actuel, et sa vente doit être hautement probable.

Le paragraphe 8 de l'IFRS 5 stipule que :

Pour qu'une vente soit hautement probable, il faut qu'elle soit engagée dans un plan de vente, et un programme pour trouver un acheteur. En outre, l'actif doit être activement commercialisé, en vue de sa vente à un prix raisonnable, par rapport à sa juste valeur actuelle. La vente doit pouvoir être comptabilisée comme une vente dans un délai d'un an, à compter de la date de classification.

Le paragraphe 18 stipule le respect des critères suivants :

Immédiatement avant le classement initial, les valeurs comptables de l'actif doivent être évaluées selon les IFRS applicables. Cela implique que l'IAS 36 doit être appliquée juste avant la classification de l'actif comme détenu en vue de la vente, selon l'IFRS 5. Cette application des IFRS est importante pour la présentation des résultats des groupes destinés à être cédés.

Le paragraphe 22 de l'IAS 36 stipule ce qui suit :

La valeur recouvrable d'un actif est déterminée, quand il est pris individuellement, sauf s'il ne génère pas d'entrées de trésorerie, largement indépendantes de celles générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Dans cet exemple, les valeurs recouvrables des actifs Y et Z sont supérieures à leurs valeurs comptables, il ne faut pas comptabiliser une perte de valeur, mais l'Actif X a une perte de valeur de 300 UM, puisque la valeur recouvrable est inférieure à sa valeur comptable.

Le paragraphe 15 de l'IFRS 5 stipule que :

Un actif non courant doit-être évalué et classé comme détenu pour la vente, au montant ou sa valeur comptable et sa juste valeur diminuée des coûts de la vente sont le plus faible. En utilisant les critères d'évaluation ci-dessus, le groupe destiné à être cédé est évalué à 12 400 M, puisque la valeur comptable de 12 400 M est inférieure à la juste valeur diminuée des coûts de la vente de 12 600 M.

Le paragraphe 21 de l'IFRS 5 met en évidence le fait qu'une entité reprend une perte de valeur antérieure s'il y avait une augmentation ultérieure de la juste valeur, diminuée des coûts de la vente d'un actif, alors l'entreprise doit comptabiliser un profit, mais sans dépasser le cumul des pertes de valeurs comptabilisées selon la présente norme.

## 2.4 IAS 36.18-1 - IAS 16.31-1 : Evaluation postérieure à la comptabilisation initiale

Problématique :

Une entité fournit des services de fret et de logistique portuaires dont ses installations ou équipements comprennent des actifs, dont l'entité tire des redevances. L'entité comptabilise ces actifs conformément à la norme IAS 16, d'immobilisations corporelles en utilisant le modèle de réévaluation.

À la fin de la période de *reporting*, les actifs sont soumis à un test de dépréciation conformément à la norme IAS 36, dépréciation d'actifs. Dans le cadre de la détermination de la valeur recouvrable des actifs, l'entité peut avoir besoin de déterminer leur juste valeur, moins les coûts de cession. Cependant, il y a peu de données observables disponibles pour cette évaluation, en raison de la nature hautement spécialisée des actifs, et de l'absence d'antécédents de leur vente, sauf dans le cadre d'un regroupement d'entreprises.

Résultat :

Il faut appliquer la norme IFRS 13, qui définit la juste valeur, comme le prix de sortie actuel, tandis que le coût de remplacement amorti mesure le prix d'entrée d'un actif. Par conséquent, ce n'est que lorsque ce prix d'entrée est égal à un prix de sortie, que le coût de remplacement amorti peut être utilisé pour évaluer la juste valeur. La norme IFRS 13 permet l'utilisation d'une approche par le coût, en vue d'évaluer la juste valeur. Toutefois, il faut veiller, lorsqu'on utilise le coût de remplacement amorti, à s'assurer que l'évaluation qui en résulte soit conforme aux exigences de la norme IFRS 13, en vue d'une évaluation de la juste valeur.

Avant d'utiliser le coût de remplacement amorti comme méthode d'évaluation de la juste valeur, une entité doit s'assurer de respecter deux éléments :

- l'utilisation la plus optimale de l'actif est son utilisation actuelle,
- la valeur du marché de sortie de l'actif (marché principal ou à défaut, le plus avantageux) est identique au marché d'entrée (sur lequel l'actif a été acheté).

Le coût de remplacement amorti qui en résulte doit être évalué, pour s'assurer que les acteurs du marché soient prêts à effectuer l'échange pour l'actif, dans son état et son emplacement actuels à ce prix. Ainsi, une entité doit s'assurer que :

- les critères utilisés pour déterminer le coût de remplacement sont conformes à ce que les acheteurs des participants au marché paieront pour acquérir un actif,
- le coût de remplacement a été ajusté en fonction de l'obsolescence (l'ajustement de l'amortissement reflète toutes ses formes, (l'obsolescence technologique, fonctionnelle et économique, etc..), ce qui est plus large que l'amortissement calculé conformément à la norme IAS 16.

Les paragraphes 2 et 3 de l'IFRS 13 précisent, que la juste valeur n'est pas une évaluation spécifique à l'entité. Il s'agit d'une évaluation fondée sur le marché, que des informations observables soient disponibles ou non. L'objectif de toutes les évaluations à la juste valeur est d'estimer le prix auquel, une transaction de l'actif ou de transfert du passif aurait lieu, entre les participants du marché à la date d'évaluation, dans les conditions actuelles du marché. La juste valeur étant une mesure fondée sur le marché, elle est évaluée en utilisant les hypothèses que les participants au marché utiliseraient pour évaluer l'actif ou le passif, et elle comprend les hypothèses sur les risques.

Le paragraphe 27 de l'IFRS 13 clarifie ce point et stipule que :

Lorsqu'on évalue à sa juste valeur, un actif non financier, on doit prendre en compte la capacité d'un intervenant de marché à générer des avantages économiques, en utilisant l'actif de la meilleure manière possible, ou en le vendant à un autre intervenant de marché qui l'utiliserait de manière optimale.

Une entité doit choisir des techniques qui garantiront son évaluation à sa juste valeur. Pour se faire, les techniques d'évaluation doivent être appropriées aux circonstances pour lesquelles des données suffisantes sont disponibles, permettant ainsi d'être évaluées à leur juste valeur, pour enfin maximiser l'utilisation de données observables, et en minimiser celles non observables. L'objectif de l'utilisation d'une technique d'évaluation est d'estimer le prix auquel une transaction ordonnée de vente de l'actif, ou de transfert du passif, aurait lieu.

L'utilisation de techniques compatibles avec l'approche des coûts, ne change pas l'objectif d'une mesure de la juste valeur. L'approche par le coût, reflète le montant qui serait nécessaire actuellement, pour remplacer la capacité de service d'un actif. Du point de vue d'un vendeur participant au marché, le prix qui serait reçu pour l'actif est basé sur le coût, pour un acheteur participant au marché est d'acquérir ou de construire un actif de substitution d'utilité comparable, tout en étant ajusté, afin de pouvoir tenir compte de l'obsolescence.

Un acheteur participant au marché ne paierait pas plus pour un actif, que le montant pour lequel il pourrait remplacer la capacité de service de cet actif. L'obsolescence englobe tant la détérioration physique, que l'obsolescence fonctionnelle, ainsi que technologique, tout comme l'obsolescence économique, et elle est plus large que l'amortissement.

Dans de nombreux cas, la méthode actuelle du coût de remplacement est utilisée pour évaluer la juste valeur des actifs corporels, qui sont utilisés en combinaison avec d'autres actifs ou également passifs. Certaines personnes s'interrogent sur la cohérence de l'approche par le coût, car elles pensent que le coût de remplacement d'un actif est plus cohérent avec un prix d'entrée, qu'avec un prix de sortie. Cependant, l'IASB a noté que le coût de remplacement d'un actif par une entité, serait égal au montant qu'un acheteur du marché de cet actif paierait pour l'acquérir (le prix d'entrée et de sortie seraient égaux sur le même marché). Ainsi, l'IASB a conclu que l'approche par le coût est cohérente avec un prix de sortie.

Le coût de remplacement amorti mesure généralement le coût de remplacement de l'actif à la date de mesure, en fonction de son utilisation, de son emplacement et de son état actuel, tout en utilisant l'amortissement comme indicateur de l'obsolescence. L'utilisation de cette méthode, permettant de mesurer la juste valeur, suppose nécessairement que :

- Les marchés de sortie et d'entrée sont les mêmes (pour que le prix soit égal),
- L'utilisation la plus élevée, et la meilleure de l'actif, est son utilisation actuelle,
- La charge d'amortissement reflète de manière appropriée, la détérioration physique, l'obsolescence fonctionnelle (technologique) et l'obsolescence économique (externe),
- Les données sont conformes aux hypothèses des participants au marché de l'actif.

Le choix de l'hypothèse pour calculer la juste valeur n'a pas beaucoup d'importance, elle doit refléter le prix que les acteurs du marché sont prêts à payer. Le prix de sortie reçu pour la vente de la machine, n'est pas supérieur aux éléments suivants :

- Le coût qu'un acheteur participant au marché devrait supporter, pour acquérir ou construire une machine de substitution d'une utilité comparable,
- L'avantage économique qu'un acheteur tirerait de l'utilisation de la machine.

## 2.5 IAS 36.39 : Impact de la couverture des flux de trésorerie

Quel est l'impact sur le calcul de la valeur d'utilité, au cours de la période précédant le règlement du dérivé, lorsque les instruments financiers sont désignés comme des couvertures de flux de trésorerie des ventes de marchandises, en vertu de la norme IAS 39 Instruments financiers ?

Une entité conclut des contrats dérivés, pour couvrir ses ventes de produits de base. Ces dérivés sont comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie. L'entité est tenue d'effectuer un test de dépréciation, et ne possède qu'une seule unité génératrice de trésorerie (UGT). L'état de la situation financière de l'entité A, à la date du test de dépréciation est le suivant :

*Tableau 2 : Impact de la couverture des flux de trésorerie*

	CU
Asset/CGU	300.0
Hedging instrument	112.5
Total assets	412.5
Retained earnings	(300.0)
Cash flow hedge reserve	(112.5)
Total equity	(412.5)

Source : EY Atlas

Tableau 3 : Les prévisions de flux de trésorerie

	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3
Forecast sales cash inflows		75.0	75.0	75.0
Forecast hedge cash inflows		45.0	45.0	45.0
Total cash inflows		120.0	120.0	120.0
NPV sales cash inflows*	187.5	130.7	68.4	0.0
NPV hedge cash inflows*	112.5	78.4	41.0	0.0
NPV total cash inflows*	300.0	209.1	109.4	0.0

Source : EY Atlas

Différents points de vue :

Point de vue 1 :

La valeur d'utilité exclut les flux de trésorerie des opérations de couverture. La valeur comptable exclut l'instrument de couverture (il n'y pas de déduction pour la réserve de couverture des flux de trésorerie). La détermination de la valeur d'utilité exclut les flux de trésorerie de l'opération de couverture. La valeur comptable du dérivé est donc exclue de la valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie. Selon ce point de vue, l'entité comptabilise une perte de valeur de 112,5 UM de la façon suivante :

Tableau 4 : La valeur d'utilité d'exclusion

	CU
Asset carrying amount	300.0
Recoverable amount (VIU)	187.5
Impairment loss	(112.5)

Source : EY Atlas

Point de vue 2 :

La valeur d'utilité comprend les flux de trésorerie des opérations de couverture. La valeur comptable comprend l'instrument de couverture. La détermination de la valeur d'utilité inclut les flux de trésorerie de l'opération de couverture. La valeur comptable du dérivé est donc incluse dans la valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie. Selon ce point de vue, l'entité comptabilise une perte de valeur de 112,5 M de la manière suivante :

Tableau 5 : La valeur d'utilité d'inclusion

	CU
Asset carrying amount	300.0
Hedging instrument	112.5
Total carrying amount	412.5
Recoverable amount (VIU)	300.0
Impairment loss	(112.5)

Source : EY Atlas

Dans l'approche ci-dessus, les point de vue 1 et 2 aboutissent au même résultat. Dans la pratique, les résultats peuvent différer entre ses deux points de vue, par exemple, les taux d'actualisation pour l'évaluation des produits dérivés sont différents du taux d'actualisation utilisé dans l'analyse de la dépréciation. Par conséquent, il est important de prendre en compte l'effet de ces différences, pour les provisions environnementales et pour les dettes de location.

Point de vue 3 :

La valeur d'utilité comprend les flux de trésorerie des opérations de couverture. La valeur comptable comprend l'instrument de couverture et la déduction de la réserve de couverture des flux de trésorerie. La détermination de la valeur d'utilité inclut les flux de trésorerie de l'opération de couverture. La valeur comptable est donc incluse dans la valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie. Le montant de la réserve de couverture des flux de trésorerie, est également inclus dans la valeur comptable de l'unité génératrice de trésorerie. Selon ce point de vue, l'entité ne comptabilise aucune perte de valeur.

Tableau 6 : La valeur d'utilité

	CU
Asset carrying amount	300.0
Hedging instrument	112.5
Cash flow hedge reserve	(112.5)
Total carrying amount	300.0
Recoverable amount (VIU)	300.0
Impairment loss	0.0

Source : EY Atlas



Résultat :

La norme IFRS 13 définit la juste valeur, comme le prix de sortie, tandis que le coût de remplacement amorti mesure le prix d'entrée d'un actif. Par conséquent, ce n'est que lorsque ce prix d'entrée est égal à un prix de sortie courant, que le coût de remplacement amorti peut être utilisé pour évaluer la juste valeur. La norme IFRS 13 permet l'utilisation d'une approche par le coût, pour évaluer la juste valeur. Toutefois, il faut faire preuve de prudence dans l'utilisation du coût de remplacement amorti, pour s'assurer que l'évaluation qui en résulte est conforme aux exigences de la norme IFRS 13, pour l'évaluation de la juste valeur.

Avant d'utiliser le coût de remplacement amorti comme méthode d'évaluation de la juste valeur, une entité doit s'assurer de deux éléments :

- L'utilisation la plus élevée et l'utilisation optimale de l'actif est son utilisation actuelle,
- Le marché de sortie de l'actif (le principal ou à défaut, le plus avantageux) est le même que le marché d'entrée (sur lequel l'actif a été acheté).

Le coût de remplacement amorti qui en résulte doit être évalué, pour s'assurer que les acteurs du marché sont d'accord d'effectuer des transactions pour l'actif, dans son état et son emplacement actuels, à ce prix.

Résultat :

La juste valeur n'est pas une évaluation spécifique à l'entité. Il s'agit plutôt d'une évaluation fondée sur le marché, que des informations observables soient disponibles ou non. L'objectif de toutes les évaluations à la juste valeur est :

- D'estimer le prix de vente, à la date d'évaluation du point de vue d'un participant au marché, qui détient l'actif ou qui doit le passif,
- La juste valeur est une mesure basée sur le marché. Elle est évaluée en utilisant les hypothèses que les acheteurs du marché utiliseraient, pour évaluer tant l'actif que le passif, ainsi que les hypothèses sur le risque.

Le paragraphe 27 de l'IFRS 13 clarifie ce point :

Pour évaluer à la juste valeur d'un actif non financier, il faut prendre en considération la capacité d'un intervenant de marché, à générer des avantages économiques en utilisant l'actif de la façon la plus optimale possible ou en le vendant à un autre intervenant de marché, qui à son tour utiliserait l'actif de la meilleure manière possible.

Une entité doit choisir tant les techniques et que caractéristiques à prendre en comptes, qui garantiront le fait que l'évaluation de la juste valeur qui en résulte, puisse refléter cet objectif.

## 2.6 IAS 36.80 et IFRS 8 : Affectation du goodwill à des groupes d'UGT

Problématique :

Une entité qui n'est pas tenue d'appliquer l'IFRS 8, peut-elle affecter le goodwill à un groupe d'unités génératrices de trésorerie plus important qu'un secteur opérationnel, si elle devait appliquer l'IFRS 8 ?

Les faits :

Une entité est un groupe dont les capitaux ne sont pas cotés en bourse, et par conséquent, l'entité n'est pas tenue d'appliquer la norme IFRS 8.

Le paragraphe 80 de IAS 36 Dépréciation d'actifs, impose que le goodwill soit affecté à chacune des UGT de l'acquéreur, pour les tests de dépréciation. Chaque unité ou groupe d'unités auquel le goodwill est affecté, représente le niveau le plus bas au sein de l'entité auquel le goodwill est suivi en interne, et ne peut être plus grand qu'un secteur opérationnel.

Résultat :

Le groupe d'UGT identifié doit représenter le niveau le plus bas au sein de l'entité à laquelle le goodwill est suivi, à des fins de gestion interne et en outre, le groupe d'UGT ne peut pas être plus grand qu'un secteur opérationnel ne le serait, si l'entité devait appliquer l'IFRS 8.

Pour les besoins des tests de dépréciation, le goodwill acquis, lors d'un regroupement d'entreprises, doit être affecté à chacune des unités génératrices de trésorerie de l'acquéreur, ou à chacun des groupes d'unités génératrices de trésorerie, dont on s'attend à ce qu'ils bénéficient des synergies du regroupement que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise soient affectés à ces unités, ou groupes d'unités.

Chaque unité ou groupe d'unités auquel le goodwill est ainsi affecté doit :

- Représenter le niveau le plus bas au sein de l'entité auquel le fonds de commerce est contrôlé, à des fins de gestion interne ;
- Ne pas être plus grand qu'un secteur opérationnel, si les entités qui ne sont pas dans le champ d'application de l'IFRS 8 n'étaient pas tenues de respecter le paragraphe 80 (b) de l'IAS 36, cela conduirait à un niveau de test de dépréciation différent, par rapport aux entités qui sont dans le champ d'application de l'IFRS 8 ;
- La Commission a inclus dans ce dernier paragraphe l'interdiction aux entités d'effectuer un test de dépréciation au niveau de l'entité. Le Conseil a réaffirmé la conclusion selon laquelle il est nécessaire d'exiger que le goodwill soit affecté, au moins au niveau sectoriel, pour éviter que les entités ne concluent à tort que, lorsqu'un regroupement d'entreprises augmente la valeur de toutes les UGT préexistantes de l'acquéreur, tout goodwill acquis dans ce regroupement ne peut être soumis à un test de dépréciation qu'au niveau de l'entité même ;

- Satisfaire aux critères de regroupement économiques autorisés par l'IFRS 8, ne donne pas automatiquement lieu à des groupes d'UGT, qui devraient bénéficier des synergies du goodwill ;
- De même, les segments agrégés ne représentent pas nécessairement des activités commerciales qui sont économiquement interdépendantes.

Par conséquent, l'unité requise pour la dépréciation du goodwill, dans l'IAS 36, n'est pas plus grande que le niveau du secteur opérationnel, tel que défini au paragraphe 5 de l'IFRS 8, avant le regroupement autorisé. Il n'était pas dans l'intention du conseil d'autoriser un niveau de test de dépréciation différent pour les entités, selon qu'elles soient dans le champ d'application de l'IFRS 8 ou non. En outre, l'IAS 36 ne prévoit aucune exemption de champ d'application, qui permette une approche différente pour les entités n'appliquant pas l'IFRS 8.

## 2.7 IAS 36.80-2 - IFRS 8.5-1 : Test de dépréciation (goodwill - actifs non courants)

Problématique :

1. Comment une entité effectue-t-elle un test de dépréciation conformément à l'IAS 36, pour les actifs non courants, qui font partie d'une UGT, et qui traverse plus d'un secteur opérationnel identifié de façon conforme ?
2. Comment une entité effectue-t-elle un test de dépréciation du goodwill, conformément à la norme IAS 36, lorsqu'une UGT regroupe plus d'un secteur opérationnel identifié, conformément à la norme IFRS 8 ?

Les faits :

Dans certaines industries, un ou plusieurs actifs peuvent correspondre à des emplacements géographiques, plutôt qu'à des segments d'exploitation. Dans ce cas, un UGT peut regrouper plus d'un secteur opérationnel, tel que défini par la norme IFRS 8.

Par exemple, dans le secteur des télécommunications, l'ensemble du réseau de lignes fixes de télécommunications constituera un UGT, alors que dans le même temps, une entité peut avoir identifié des secteurs opérationnels par types de clients (par exemple, clients particuliers, clients professionnels, autres opérateurs, etc.). Les actifs qui traversent plus d'un secteur opérationnel, sont appelés actifs inter-secteurs opérationnels (COSA).

Résultat :

1. S'il existait des indications que les COSA ont subi une perte de valeur, ils seraient soumis à un test de dépréciation au niveau de l'UGT, indépendamment du fait qu'à la fin des tests de dépréciation du goodwill, les actifs de cette UGT seraient affectés aux

secteurs opérationnels. Tant que la valeur recouvrable attendue d'une UGT est supérieure à sa valeur comptable, aucune charge de dépréciation n'est comptabilisée pour ces actifs. Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable, une charge pour perte de valeur est comptabilisée pour ces actifs. La charge de dépréciation doit être affectée aux actifs jusqu'à ce qu'ils soient réduits à zéro, ou à leur valeur recouvrable individuelle. Ce test de dépréciation est effectué avant que celui du goodwill ne soit réalisé.

2. Pour les besoins du test du goodwill, une entité doit exiger que chaque unité ou groupe d'unités auquel le goodwill est ainsi affecté, ne soit pas plus grand qu'un secteur opérationnel déterminé, selon l'IFRS 8. En outre, le COSA doit être affecté aux secteurs opérationnels. L'affectation du COSA doit être faite sur une base raisonnable et cohérente, en utilisant des principes similaires à ceux pour l'affectation des actifs du groupe aux UGT, à chaque moment où le goodwill est soumis à un test de dépréciation.

Toute perte de valeur doit être affectée en premier lieu, à la réduction de la valeur comptable du goodwill affecté au secteur opérationnel. Toute charge de dépréciation restante doit être attribuée aux autres actifs non courants du secteur opérationnel, jusqu'à ce qu'ils soient réduits à zéro, ou à leur valeur recouvrable individuelle. Toutefois, aucune charge de dépréciation résultant du test de dépréciation du goodwill ne doit être attribuée à COSA, étant donné que ces actifs ont été soumis à un test de dépréciation au niveau de l'UGT, à laquelle ils appartiennent.

Résultat :

La valeur recouvrable d'un UGT peut être déterminée, indépendamment du fait qu'elle traverse ou pas, plus d'un secteur d'activité. Tant que la valeur recouvrable attendue d'une telle UGT est supérieure à la valeur comptable de ses actifs, aucun amortissement n'est comptabilisé au titre de ces actifs.

Le paragraphe 97 de l'IAS 36 stipule que :

Si les actifs constituant l'UGT à laquelle le goodwill a été affecté étaient soumis à un test de dépréciation, en même temps que l'unité contenant le goodwill, ils doivent être soumis à un test de dépréciation, avant l'unité contenant le goodwill. De même que les UGT qui constituent un groupe de celles-ci auxquelles le goodwill a été affecté, elles sont soumises à un test de dépréciation en même temps que le groupe d'unités contenant le goodwill. Les unités individuelles doivent être soumises à un test de dépréciation avant le groupe d'unités contenant le goodwill.

Le paragraphe 97 de l'IAS 36 prévoit que les COSA soient testés avant que le goodwill ne le soit. Après ce test, les COSA sont affectés aux secteurs opérationnels dont la valeur comptable est soumise à un test de dépréciation.

Le paragraphe 104 de l'IAS 36 stipule ce qui suit :

Une perte de valeur doit être comptabilisée pour un UGT, si et seulement si, la valeur recouvrable de l'unité ou du groupe d'unités est inférieure à sa valeur comptable. La perte de

valeur doit être affectée à la réduction de la valeur comptable des actifs de l'unité, dans l'ordre suivant :

1. Il faut réduire la valeur comptable de tout goodwill affecté à l'UGT.
2. Il faut réduire la valeur aux autres actifs de l'unité au prorata de la valeur comptable de chaque actif de celle-ci.

Ces réductions de la valeur comptable doivent être traitées comme des pertes de valeur sur des actifs individuels.

Le paragraphe 105 stipule que :

Lors de l'affectation d'une perte de valeur, une entité ne doit pas réduire la valeur comptable d'un actif, en dessous du plus élevé des deux montants suivants :

1. la juste valeur moins les coûts d'élimination,
2. sa valeur d'usage.

Le montant de la perte de valeur qui aurait autrement été attribué à l'actif doit être réparti au prorata des autres actifs de l'unité, il est également applicable à une UGT.

Le paragraphe 80 de la norme IAS 36 stipule que :

Pour les besoins des tests de dépréciation, le goodwill acquis lors d'un regroupement d'entreprises doit, à compter de la date d'acquisition, être affecté à chacune des UGT de l'acquéreur, ou à chacun des groupes d'UGT, dont on s'attend à ce qu'ils bénéficient des synergies du regroupement, que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise soient affectés à ces unités ou groupes d'unités. Chacune à laquelle le goodwill est affecté doit :

1. Représenter le niveau le plus bas au sein de l'entité, auquel le fonds de commerce est contrôlé à des fins de gestion interne.
2. Ne pas être plus grand qu'un secteur opérationnel, tel que défini au paragraphe 5 de la norme IFRS 8 Secteurs opérationnels avant regroupement.

Les deux conditions du paragraphe 80 de l'IAS 36 doivent être remplies. Par conséquent, lorsque le goodwill est suivi à un niveau qui traverse plus d'un secteur opérationnel, l'entité doit affecter le goodwill aux secteurs opérationnels respectifs. Il est nécessaire d'exiger que le goodwill soit affecté au moins au niveau du secteur, pour éviter que les entités ne concluent à tort que, lorsqu'un regroupement d'entreprises augmente la valeur de toutes les UGT préexistantes de l'acquéreur, tout goodwill acquis dans ce regroupement ne peut être soumis à un test de dépréciation, qu'au niveau de l'entité même.

Par conséquent, pour effectuer le test de dépréciation du goodwill, des actifs doivent être affectés ou attribués aux secteurs opérationnels. Si une UGT traverse plus d'un secteur opérationnel identifié par l'entité, alors les actifs de cette UGT contribuent aux flux de trésorerie futurs, à la fois du secteur examiné et des autres secteurs opérationnels, de manière similaire à l'approche relative aux actifs de l'entreprise. Afin de réaliser un test de dépréciation du goodwill, les actifs non suivis par l'entité au niveau du secteur opérationnel, sont affectés sur

une base raisonnable et cohérente. La répartition des actifs de l'entreprise peut varier d'une période à l'autre, en raison de changements de facteurs de répartition.

Le paragraphe 86 de l'IAS 36 stipule que :

Si le goodwill était affecté à une unité génératrice de trésorerie, et que l'entité cédait une partie de cette unité, le goodwill associé à l'activité cédée devrait être :

1. Inclus dans la valeur comptable de l'opération lors de la détermination du gain, ou de la perte sur la cession.
2. Le goodwill est mesuré sur la base des valeurs relatives de l'activité cédée, et de la partie de l'UGT conservée, à moins que l'entité ne puisse démontrer qu'une autre méthode reflète mieux le goodwill associé à l'activité cédée.

En pratique, une perte de valeur, au niveau d'un secteur opérationnel qui ne peut pas être entièrement affectée, peut indiquer que le facteur d'affectation des actifs de l'UGT aux secteurs opérationnels, doit être ajusté.

Exemple :

Une société de télécommunication exploite un réseau de lignes fixes, en vue de servir les clients de la société dans ses deux secteurs différents : clients privés (secteur X) et clients professionnels (secteur Y). Les deux segments utilisent le même réseau. Le réseau est considéré comme une seule UGT. La valeur comptable du réseau est de 500 M. En outre, l'entité comptabilise un goodwill de 100 M, qui est contrôlé au niveau de l'ensemble de celle-ci. Sa juste valeur moins le coût de sortie est de 600 M, et est identique à sa valeur d'utilité :

- Le secteur opérationnel X a d'autres actifs non courants nets d'une valeur comptable de 80 M. Il génère des produits de 700 M par an, et a une juste valeur diminuée des coûts de la vente de 300 M.
- Le secteur opérationnel Y a d'autres actifs non courants nets d'une valeur comptable de 20 M. Il génère des produits de 300 M par an, et a une juste valeur moins les coûts de vente de 300 M.

Pour tester le goodwill, à partir de la date d'acquisition, la société de télécommunications doit affecter la valeur comptable du goodwill de 100 M, aux secteurs opérationnels respectifs qui devraient bénéficier des synergies du regroupement d'entreprises. L'entité avait déterminé que 55% du goodwill devait être affecté au secteur X, et 45% du goodwill au secteur Y. L'utilisation réelle du réseau par les segments, dépend des services fournis par ceux-ci, et peut être dérivée des revenus générés par eux. La valeur comptable du réseau de 500 M doit être affectée aux segments, sur une base raisonnable. L'entité détermine que l'utilisation réelle du réseau, telle que reflétée dans les revenus générés par les segments, est une base raisonnable sur laquelle l'allocation peut être faite.

En conséquence, elle alloue 70 % du réseau au segment X, et 30 % du réseau au segment Y. Il convient de noter que le profit ne sera généralement pas une mesure appropriée pour allouer le CSR, car il ne reflète généralement pas l'usage.

Test de dépréciation au niveau de l'UGT :

Le test de dépréciation du COSA au niveau de l'UGT, est effectué en premier lieu. Ce test n'inclut pas le goodwill dans la valeur comptable. Cette valeur de l'UGT est de 600 M (colonne B + colonne F), ce qui est égal à sa valeur recouvrable (colonne A). Par conséquent, aucune charge de dépréciation ne doit être comptabilisée au titre de l'UGT.

Test de dépréciation au niveau du secteur X :

La valeur comptable du secteur X, après affectation du goodwill et du réseau est de 485 M (colonne G), est supérieure à sa valeur recouvrable de 300 M (colonne A), ce qui entraîne une perte de valeur de 185 M (colonne H). Cette dernière est affectée en premier lieu, à la réduction de la valeur comptable du goodwill affecté au secteur opérationnel (55 M). La charge de dépréciation restante de 130 M ne peut être affectée que partiellement, pour un montant maximum de 80 M, aux autres actifs non courants du secteur opérationnel. Cela s'explique par le fait que le réseau, qui est utilisé par les deux secteurs, a été soumis à un test de dépréciation au niveau de l'UGT, et n'a pas donné lieu à une perte de valeur. L'entité établit que la valeur recouvrable des autres actifs non courants, est de 50 UM. En conséquence, seule une charge de dépréciation de 85 M (= 55 M + 30 M) est comptabilisée. Dans cet exemple, cela conduirait également à la même charge de dépréciation, par rapport à une situation où les autres actifs non courants ont été testés séparément, pour la dépréciation avant de tester le goodwill.

Tableau 7 : Test de dépréciation

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
	Recoverable amount	Carrying amount of net non-current assets (excluding goodwill and network)	Carrying amount of goodwill allocate to segments from acquisition date	Revenue proportion to total revenue	% of revenue in	Carrying amount of network allocated to segments based on revenue	Total carrying amount of net assets (B+C+F)	Impairment loss calculated (G-A)	Impairment loss recognised
Segment X	300	80	55	700	70%	350	485	185	85
Segment Y	300	20	45	300	30%	150	215	0	0
Entity (before impairment loss recognised for segment X)	600	100	100	1.000	100%	500	700		
Impairment loss Segment X		- 30	- 55						
Entity (after impairment loss recognised for segment X)	600	70	45	1.000	100%	500	615	0	0

Source : EY Atlas

## 2.8 IAS 36.86-1 et IAS 36.87-1 : Opération cédée et UGT conservée

Problématique 1 :

Comment mesurer les valeurs relatives de l'opération cédée et de la partie de l'unité génératrice de trésorerie (UGT) conservée ?

## Problématique 2 :

Les valeurs relatives de l'opération cédée et de la partie de UGT conservée, doivent-elles être mesurées ? Comment mesurer les valeurs relatives des UGT, qui sont affectées par la réorganisation de la structure hiérarchique de l'entité ?

### Les fait :

Une entité a affecté un goodwill à une UGT et cède une activité au sein de cette UGT. Elle doit évaluer le montant du goodwill associé à l'activité cédée, pour déterminer le profit ou la perte sur la cession. Le montant du goodwill associé est évalué sur la base des valeurs relatives de l'activité cédée, et de la partie de l'UGT conservée, sauf si l'entité peut démontrer qu'une autre méthode reflète mieux le goodwill associé à l'activité cédée. Une approche similaire doit être suivie par l'entité pour une réorganisation au sein de la structure de *reporting*, qui modifie la composition d'une ou de plusieurs UGT auxquelles le goodwill a été affecté.

### Résultat :

#### Numéro 1 :

La valeur recouvrable de la partie que l'entité a conservée sera basée sur les principes de la norme IAS 36, c'est-à-dire la valeur la plus élevée, entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et la valeur d'utilité. Dans la plupart des cas, il s'agira de sa valeur d'utilité, plutôt que de sa juste valeur diminuée des coûts de la vente. Cela signifie que la valeur d'utilité de la partie conservée, peut devoir être calculée dans le cadre de l'exercice de répartition lors de la cession. En outre, la valeur d'usage, et la juste valeur, moins les coûts de vente de la partie cédée, seront sensiblement les mêmes.

Toutefois, la valeur recouvrable de la partie cédée est calculée de manière différente, par rapport à la valeur recouvrable de la partie conservée par l'entité. La valeur d'utilité de la partie cédée, ne peut pas être basée sur l'hypothèse que la vente n'aura pas lieu. Si le goodwill a été affecté à une UGT, et que l'entité cède une activité au sein de cette unité, le goodwill associé à l'activité cédée devra être :

1. inclus dans la valeur comptable de l'activité lors de la détermination du profit, ou de la perte sur la cession ;
2. évalué sur la base des valeurs relatives de l'activité cédée, et de la partie de l'UGT conservée, à moins que l'entité ne puisse démontrer qu'une autre méthode reflète mieux le goodwill associé à l'activité cédée.

Le paragraphe 21 de l'IAS 36 stipule que :

S'il n'y avait pas de raison de croire que la valeur d'utilité d'un actif dépasse, de manière significative, sa juste valeur diminuée des coûts de la vente, la juste valeur de l'actif diminuée des coûts de la vente pourrait être utilisée comme sa valeur recouvrable. Ce sera souvent le cas pour un actif détenu en vue de sa cession.

La valeur d'utilité d'un actif destiné à être cédé, sera principalement constituée du produit net de la cession, car les flux de trésorerie futurs, provenant de l'utilisation continue de l'actif



jusqu'à sa cession, seront probablement négligeables. Il ne s'ensuivra pas nécessairement, par exemple, le fait que l'entreprise cédée a généré 25 % des flux de trésorerie nets de l'UGT combinée. La méthode préconisée par la norme à appliquer, dans la plupart des cas, sera très probablement fondée sur une inadéquation des bases d'évaluation, utilisées pour les différentes parties de l'entreprise, reflétant l'évaluation de l'acheteur de la valeur de la partie cédée au moment de la vente, plutôt que celle du vendeur au moment de l'achat.

Le paragraphe 87 de l'IAS 36 stipule que :

Si une entité réorganisait sa structure de *reporting*, de manière à modifier la composition d'une ou plusieurs UGT auxquelles le goodwill a été affecté, ce dernier devrait être réalloué aux unités concernées. Cette réaffectation doit être effectuée, en utilisant une approche de la valeur relative similaire à celle utilisée, lorsqu'une entité cède une activité au sein d'une UGT, à moins que l'entité ne puisse démontrer qu'une autre méthode reflète mieux le goodwill associé aux unités réorganisées. Dans ce scénario, les montants récupérables devront être calculés pour toutes les UGT auxquelles le fonds de commerce doit être affecté. Cela semble être la seule voie logique et appropriée à suivre.

## 2.9 IAS 36.96 -1 : Test de dépréciation du goodwill affecté

### Problématique

Une entité procède-t-elle à un test de dépréciation du goodwill, si elle achevait son allocation initiale de goodwill aux UGT, au cours de la période de *reporting*, suivant l'acquisition, et après la date de son test annuel de dépréciation du goodwill ? Cette question n'aborde pas la situation dans laquelle, il existe des indicateurs de dépréciation du goodwill provisoire, qui n'est pas affecté à la fin d'une période de déclaration, avant que l'affectation initiale du prix d'achat ne soit achevée.

### Les faits :

L'entité 'A' prépare ses états financiers, pour les périodes annuelles de *reporting*, se terminant le 31 décembre. Elle effectue son test de dépréciation annuel, pour toutes les UGT, auxquelles elle a affecté un goodwill au 30 septembre. Le 31 octobre 20X4, l'entité A acquiert l'entité B. L'entité A achève l'affectation initiale du goodwill aux UGT au 31 octobre 20X5, avant la fin de la période annuelle de *reporting* au 31 décembre 20X5. Par conséquent, l'entité A n'affecte pas le goodwill avant la date annuelle de test de ce dernier, le 30 septembre 20X5.

Les dates pertinentes sont les suivantes :

- Date d'acquisition, le 31 octobre 20X4,
- Test annuel de dépréciation de la survaleur, le 30 septembre 20X5,
- Juste valeur finalisée et goodwill alloué aux UGT, le 31 octobre 20X5,
- Fin de la période de référence annuelle, le 31 décembre 20X5.

Ce schéma de fait suppose qu'il n'y a aucun indicateur de dépréciation du goodwill, au 31 décembre 20X5. S'il existait un tel indicateur, l'entité A serait tenue de procéder à un test de

dépréciation du goodwill à cette date, quelle que soit la date de son test de dépréciation. Au 31 décembre 20X4, l'entité n'avait pas encore affecté son goodwill, et ne l'a pas soumis à un test de dépréciation, car il n'y avait pas d'indication de dépréciation à ce moment-là.

Résultat :

Une entité doit soumettre le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises à un test de dépréciation, avant la fin de la période de *reporting* annuelle au cours de laquelle le goodwill est affecté, quelle que soit la date à laquelle l'entité effectue normalement son test de dépréciation. L'entité effectue un test de dépréciation pour les UGT auxquelles ce goodwill est affecté, après la date du test de dépréciation annuel pour ses états financiers annuels. Dans le schéma de fait, l'entité 'A' effectue un test de dépréciation du goodwill, provenant de l'acquisition entre le 31 octobre 20X5 et le 31 décembre 20X5.

Le paragraphe 96 de l'IAS 36 stipule ce qui suit :

Si tout ou une partie du goodwill affecté à une UGT avait été acquise lors d'un regroupement d'entreprises, au cours de la période annuelle courante, cette unité devrait être soumise à un test de dépréciation, avant la fin de la période annuelle courante.

Le paragraphe 84 de la norme IAS 36 stipule :

Si l'affectation initiale du goodwill acquis, lors d'un regroupement d'entreprises, ne pouvait être achevée avant la fin de la période annuelle, au cours de laquelle le regroupement d'entreprises est effectué, cette affectation initiale doit être achevée avant la fin de la première période annuelle, commençant après la date d'acquisition.

Le paragraphe 90 de la norme IAS 36 stipule que :

Une UGT à laquelle un goodwill a été affecté, doit être soumise à un test de dépréciation chaque année, et chaque fois qu'il existe un indice, montrant que l'unité peut s'être dépréciée, en comparant sa valeur comptable, y compris le goodwill, avec sa valeur recouvrable. Les acquéreurs peuvent parfois surpayer pour une entreprise acquise, ce qui fait que le montant initialement comptabilisé, pour le regroupement d'entreprises, et le goodwill qui en résulte, dépassent la valeur recouvrable de l'investissement.

La Commission a décidé que, les utilisateurs des états financiers d'une entité, doivent recevoir des informations représentatives, et donc utiles, sur un regroupement d'entreprises, si une telle perte de valeur était comptabilisée par l'acquéreur, dans la période annuelle au cours de laquelle le regroupement d'entreprises aurait lieu. Le Comité s'est inquiété du fait qu'il pourrait être possible, pour les entités, de retarder la comptabilisation d'une telle perte de valeur jusqu'à la période annuelle suivant le regroupement d'entreprises, si la norme n'incluait qu'une exigence de test de dépréciation des UGT, auxquelles le goodwill est affecté sur une base annuelle, à tout moment au cours d'une période.

Toutefois, une entité effectue un test de dépréciation du goodwill qui sont affectés, après la date du test de dépréciation annuel, pour les états financiers de cet exercice. Les entités ne peuvent pas retarder le test plus d'une période annuelle de *reporting*. Par conséquent, lorsqu'une entité

attribue un goodwill à des UGT qui en ont déjà reçu, à la suite d'autres acquisitions, l'entité effectue à nouveau le test de dépréciation de cette UGT, avant la fin de l'exercice, pour inclure le goodwill qui a été attribué après la date du test de dépréciation annuel.

## 2.10 IAS 36.126 -1 : Présentation de perte de valeur en état de situation financière

Problématique :

Comment une entité présente-t-elle une perte de valeur dans l'état de la situation financière ?

Les faits :

Une entité doit indiquer le montant des pertes de valeur comptabilisées en résultat, au cours de la période pour chacun des actifs. Des informations similaires sont requises, pour les reprises de pertes de valeur.

L'IAS 36 ne traite pas de la question de savoir si une entité présente les pertes de valeur d'un actif non courant :

- 1) en déduction du montant brut,
- 2) en augmentation des amortissements cumulés, dans l'état de la situation financière.

Résultat :

Si l'actif est comptabilisé à son coût, il est plus approprié de présenter une dépréciation dans le cadre de l'amortissement cumulé ou de l'amortissement. Si l'actif est réévalué, la dépréciation est reflétée dans la valeur comptable réévaluée.

Le paragraphe 128 de la norme IAS 36 stipule :

Les informations requises au paragraphe 126 peuvent être présentées avec d'autres informations fournies, pour la catégorie d'actifs. Elles peuvent être incluses dans un rapprochement de la valeur comptable des immobilisations corporelles, au début et à la fin de la période.

Le paragraphe 63 de l'IAS 36 stipule que :

Après la comptabilisation d'une perte de valeur, la dotation aux amortissements de l'actif doit être ajustée au cours des périodes futures, pour répartir la valeur comptable révisée de l'actif, diminuée de sa valeur résiduelle, sur une base systématique sur sa durée d'utilité restant à courir.

Le paragraphe 119 de l'IAS 36 stipule que :

Une reprise d'une perte de valeur d'un actif autre qu'un goodwill, doit être comptabilisée immédiatement en résultat, sauf si l'actif était comptabilisé à son montant réévalué. Étant donné que la perte de valeur d'un actif autre que le goodwill peut être reprise, il est plus approprié de présenter la perte de valeur dans l'amortissement cumulé d'un actif comptabilisé au coût, même si la charge d'amortissement ultérieure de l'actif était ajustée. Pour le goodwill dont la dépréciation ne peut être reprise, la présentation est moins problématique.

## 2.11 IAS 36.C6 -1 : Évaluation et affectation des pertes de valeur du goodwill

Problématique :

Comment les pertes de valeur du goodwill doivent-elles être mesurées et réparties, lorsqu'il y a des intérêts minoritaires présents (ne donnant pas droit au contrôle), et qu'ils sont comptabilisés soit à la juste valeur, soit à la part proportionnelle des montants comptabilisés d'actifs identifiables de l'entreprise acquise ?

Les faits :

Une entité achète 80 % d'une entreprise pour 160 UM. Les intérêts majoritaires et minoritaires participent aux bénéfices, sur la base de leur contribution. La juste valeur des actifs nets identifiables, est de 140 UM, et la juste valeur de la participation, ne donnant pas le contrôle, est de 36 UM. Le goodwill est affecté aux UGT, ou au groupe d'UGT qui devraient bénéficier des synergies de l'acquisition, et est soumis à un test de dépréciation à ce niveau. Pour simplifier l'exemple, la valeur comptable et la valeur recouvrable de l'UGT, ou du groupe d'UGT auquel le goodwill a été affecté, sont supposées être celles de l'entreprise acquise.

Après l'acquisition, l'entité effectue un test de dépréciation, et détermine que la valeur recouvrable de l'UGT est de 160 M.

Scénario 1 :

Les intérêts minoritaires sont comptabilisés à la juste valeur, selon l'IFRS 3, où l'entité choisit de comptabiliser la participation, ne donnant pas le contrôle à la juste valeur, plutôt que la part proportionnelle de la participation, ne donnant pas le contrôle dans les montants comptabilisés des actifs nets identifiables de l'entreprise acquise. En conséquence, un goodwill de 56 M est comptabilisé ( $= 160 \text{ M} + 36 \text{ M} - 140 \text{ M}$ ). La valeur comptable initiale de l'UGT est de 196 M ( $= 140 \text{ M} + 56 \text{ M}$ ). En supposant, par souci de simplicité, qu'au moment du test de dépréciation, les valeurs comptables restent inchangées, il y a une dépréciation de 36 M ( $= 196 \text{ M} - 160 \text{ M}$ ). La totalité de la perte de valeur est appliquée au solde du goodwill de 56 UM, ce qui réduit le goodwill comptabilisé à 20 M. L'entité est tenue de répartir la perte de valeur entre les intérêts majoritaires et minoritaires.

Scénario 2 :

Des participations ne donnant pas le contrôle, comptabilisée à la juste valeur des actifs identifiables, où l'entité choisit de comptabiliser la participation, ne donnant pas le contrôle à sa part proportionnelle de la juste valeur des actifs nets identifiables de l'entreprise acquise, 28 M ( $= 140 \text{ M} \times 20 \%$ ). Par conséquent, un goodwill de 48 UM est comptabilisé ( $= 160 \text{ M} + 28 \text{ M} - 140 \text{ M}$ ). Dans ce cas, la valeur comptable de l'UGT est de 188 M ( $= 140 \text{ M} + 48 \text{ M}$ ). L'entité doit majorer la valeur comptable de l'UGT, pour déterminer si elle s'est dépréciée.

Résultat :

Il existe deux grandes méthodes d'attribution de la dépréciation de la survaleur :

1. Affectation mécanique, dans laquelle la perte de valeur est répartie sur la base des participations (par exemple 80 %/20 %),
2. Affectation rationnelle, dans laquelle l'entité applique une méthode d'affectation qui reconnaît le partage disproportionné des intérêts majoritaires et minoritaires, dans la valeur comptable du goodwill. La répartition rationnelle tient compte de la prime de contrôle de l'acquéreur, le cas échéant.

Il existe également deux grandes méthodes d'extrapolation, lorsque la participation ne donnant pas le contrôle est évaluée à sa part proportionnelle, dans les actifs nets identifiables de la filiale, à la date d'acquisition :

- Une majoration mécanique de la survaleur de la participation de contrôle, sur la base des intérêts de propriété ;
- Une majoration rationnelle de la survaleur de la participation de contrôle, qui tient compte de la prime de contrôle de l'acquéreur.

Lorsque la participation ne donnant pas le contrôle, est évaluée à sa quote-part d'intérêt, dans les actifs nets identifiables de la filiale à la date d'acquisition, il existe d'autres méthodes de majoration et d'affectation comme la majoration rationnelle et l'affectation rationnelle, la majoration rationnelle et l'affectation mécanique, et la majoration mécanique et l'affectation mécanique. Toutes ces majorations et allocations sont acceptables. Selon les circonstances, le processus de majoration et d'allocation, pourrait être beaucoup plus complexe que les exemples fournis dans mon travail. Par exemple, lorsque le goodwill est soumis à un test de dépréciation, pour un groupe d'UGT, avec de multiples participations ne donnant pas le contrôle, évaluées à la fois à la juste valeur et à la quote-part des actifs nets identifiables. En outre, il peut être nécessaire de tenir des registres détaillés, pour faciliter le processus de majoration et d'affectation. Ces questions ont été examinées par le Comité d'interprétation en septembre 2010, mais l'IFRIC a refusé de proposer un amendement à la norme IAS 36, dans le cadre des améliorations annuelles. Elle s'est plus inquiétée des éventuelles conséquences involontaires de ces modifications, et a recommandé que le Conseil d'administration examine les implications de ces questions, dans le cadre de l'examen post-mise en œuvre de l'IFRS 3.

Le traitement :

Bien que les deux méthodes d'affectation du goodwill, et de majoration du NIC, soient acceptables, les entités devraient être cohérentes d'une année à l'autre, dans l'approche qu'elles appliquent pour tester une UGT. Cela n'empêche pas une entité d'appliquer des approches différentes, aux différentes UGT, si cela était approprié, selon les circonstances.

Scénario 1 :

Répartition rationnelle :

L'affectation rationnelle de la perte de valeur du goodwill, est affectée sur une base rationnelle, en utilisant une méthodologie qui reconnaît le partage disproportionné des intérêts majoritaires

et minoritaires, dans la valeur comptable du goodwill. Cette affectation tient compte de la prime de contrôle de l'acquéreur, le cas échéant. Le goodwill de 48 M ( $= 160 \text{ M moins } 140 \text{ M} \times 80 \%$ ) concerne la participation de contrôle, et le goodwill de 8 M ( $= 36 \text{ M moins } 140 \text{ M} \times 20 \%$ ) concerne la participation, ne donnant pas le contrôle. Par conséquent, une méthode d'affectation rationnelle entraînerait une dépréciation de  $48 \text{ M} / 56 \text{ M} \times 36 \text{ M} = 31 \text{ M}$ , attribuée à la participation majoritaire, ainsi qu'une dépréciation de  $8 \text{ M} / 56 \text{ M} \times 36 \text{ M} = 5 \text{ M}$  attribuée à la participation ne donnant pas le contrôle.

#### Répartition mécanique :

La perte de valeur du goodwill est répartie sur la base des intérêts de propriété. Par conséquent, une dépréciation de 29 M ( $= 36 \text{ M} \times 80 \%$ ) est affectée à la participation de contrôle, tandis qu'une dépréciation de 7 M ( $= 36 \text{ M} \times 20 \%$ ) est affectée à celle ne donnant pas le contrôle. Pour illustrer davantage la différence entre les deux méthodes, supposons que l'entité ait déterminé que la valeur recouvrable était nulle. Dans ce cas, la participation ne donnant pas le contrôle de 36 M serait réduite à zéro, car une dépréciation de 8 M du goodwill et une dépréciation de 28 M ( $= 20 \%$  de 140 M) des autres actifs identifiables, serait chacune affectée à la participation ne donnant pas le contrôle. Ainsi, selon la deuxième méthode, la participation ne donnant pas le contrôle serait réduite de 39 M ( $= 20 \%$  de la valeur comptable de 196 M), cela donnerait un solde débiteur de 3 M. Il convient de noter que cela donne un goodwill ajusté total de 56 M, soit le même montant que celui comptabilisé dans le scénario 1, lorsque la participation ne donnant pas le contrôle est comptabilisée à sa juste valeur.

#### Scénario 2

##### Vue 1 : l'extension et allocation rationnelle

Le goodwill attribuable à la participation, ne donnant pas le contrôle, est calculé en majorant le goodwill reconnu à l'aide d'un facteur qui tient compte de la prime, le cas échéant, liée au fait que l'entité détient une participation de contrôle de 80 %. Supposons que le facteur de majoration pertinent, aboutisse à un goodwill attribuable à la participation, ne donnant pas le contrôle de 8 M, la valeur comptable ajustée de l'unité déclarante est de 196 UM ( $= 188 \text{ M} + 8 \text{ M}$ ), il y a alors une perte de valeur de 36 M ( $= 196 \text{ M} - 160 \text{ M}$ ). La dépréciation totale de 36 M est ensuite répartie entre la participation majoritaire, et la participation minoritaire sur une base rationnelle. L'utilisation de la même méthode d'affectation rationnelle dans la vue 1 du scénario 1, entraîne l'affectation d'une dépréciation de 31 M à la participation majoritaire, et d'une dépréciation de 5 UM à la participation minoritaire. La dépréciation de 5 M associée à la participation, ne donnant pas le contrôle, n'est pas comptabilisée, car aucun goodwill n'est comptabilisé dans les états financiers relatifs à la participation ne donnant pas le contrôle.

##### Vue 2 : Majoration rationnelle et affectation mécanique

Comme dans la vue 1 du scénario 2, le goodwill attribuable à la participation minoritaire est calculé en majorant le goodwill reconnu, à l'aide d'un facteur qui tient compte de la prime, le cas échéant, liée au fait que l'entité détient une participation majoritaire de 80 %. Supposons

que le facteur de majoration pertinent aboutisse à un goodwill attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle de 8 M, la valeur comptable ajustée de l'unité présentant les états financiers, est alors de 196 M ( $= 188 \text{ M} + 8 \text{ M}$ ). Il y a ainsi, une perte de valeur de 36 M ( $= 196 \text{ M} - 160 \text{ M}$ ). La dépréciation totale de 36 M est ensuite répartie entre la participation majoritaire et la participation minoritaire, en fonction de leurs parts respectives. Cela entraîne une dépréciation de 29 M ( $= 36 \text{ M} \times 80 \%$ ) attribuée à la participation majoritaire et une dépréciation de 7 M ( $= 36 \text{ M} \times 20 \%$ ) attribuée à la participation minoritaire. La dépréciation de 7 M associée à la participation ne donnant pas le contrôle, n'est pas comptabilisée, car aucun goodwill n'est enregistré dans les états financiers relatifs à la participation n'accordant pas le contrôle.

Vue 3 : Majoration mécanique et affectation mécanique :

Le goodwill attribuable à la participation ne donnant pas le contrôle est de 12 M ( $= 48 \text{ M} \div (80/20)$ ). Par conséquent, la valeur comptable ajustée de l'unité déclarante est de 200 M ( $= 188 \text{ M} + 12 \text{ M}$ ). Il y a une perte de valeur de 40 M ( $= 200 \text{ M}$  (valeur comptable ajustée) moins 160 M ( $=$  valeur recouvrable)). Une dépréciation de 32 M ( $= 80 \% \times 40 \text{ M}$ ) est affectée à la participation majoritaire, et une dépréciation de 8 M ( $= 20 \% \times 40 \text{ M}$ ) est affectée à la participation, ne donnant pas le contrôle. La perte de valeur de 8 M, associée à la participation ne donnant pas le contrôle, n'est pas comptabilisée, car aucun goodwill n'est comptabilisé dans les états financiers relatifs à la participation ne donnant pas le contrôle.

Scénario 1

Vue 1 : répartition rationnelle :

Si une filiale, ou une partie d'une filiale, avec une participation ne donnant pas le contrôle était elle-même une UGT, la perte de valeur serait répartie entre la société mère et la participation ne donnant pas le contrôle, sur la même base que celle sur laquelle le résultat est réparti. Pour déterminer comment le résultat doit être réparti, on peut se référer au paragraphe 28 de l'IAS 27 États financiers consolidés et individuels, qui dit seulement que « le résultat et chaque composante des autres éléments du résultat global sont attribués aux propriétaires de la société mère et aux intérêts minoritaires ». Le paragraphe 28 exige une répartition, mais ne précise pas de méthode de répartition particulière. Ainsi, il n'exige pas spécifiquement une répartition fondée sur les participations. Il faut donc faire preuve de discernement pour déterminer la méthode appropriée à appliquer. Dans le cas évoqué ci-dessus, le résultat serait généralement affecté sur la base de la participation, pour les autres éléments du résultat, et il pourrait donc sembler que les pertes de valeur du goodwill devraient également être affectées sur cette base.

Toutefois, la question importante est de savoir, comment une charge de profits et pertes liée à la survaleur autre que la dépréciation, serait correctement répartie. Étant donné que le goodwill n'est pas amorti, mais uniquement soumis à un test de dépréciation, la seule circonstance autre que la dépréciation, qui entraînera généralement une reprise du goodwill par le biais du compte de résultat, est la cession de tout ou en partie des actifs de l'UGT concernée. Dans le cas d'une cession, ou d'une cession partielle nécessitant une réduction du solde du goodwill, une entité

ne serait pas empêchée de prendre en compte le partage disproportionné de la valeur comptable du goodwill, dans l'affectation du profit ou de la perte sur la cession. Une telle méthode d'affectation est rationnelle dans ces circonstances. Sur cette base, une méthode d'affectation qui reconnaît les différentes bases des intérêts donnant le contrôle et ceux ne donnant pas le contrôle, dans le solde du goodwill, sont raisonnables.

#### Vue 2 - Affectation mécanique :

Si une filiale, ou une partie d'une filiale, avec une participation ne donnant pas le contrôle est elle-même une UGT, la perte de valeur est répartie entre la société mère, et la participation ne donnant pas le contrôle sur la même base que celle sur laquelle le résultat est réparti. Pour déterminer comment le résultat devra être réparti, le résultat et chaque composante des autres éléments du résultat global, sont attribués aux propriétaires de la société mère et aux intérêts minoritaires. En l'absence de tout autre arrangement qui aurait une incidence sur les intérêts des actionnaires majoritaires et minoritaires de la filiale, une répartition basée sur les intérêts de propriété serait raisonnable.

#### Scénario 2

##### Vue 1 - Grossissement et allocation rationnelle

Lorsque la participation, ne donnant pas le contrôle, est évaluée à sa quote-part d'intérêt dans les actifs nets identifiables de la filiale, à la date d'acquisition, une majoration du goodwill est nécessaire du fait que la valeur recouvrable inclut le goodwill attribuable à la participation, ne donnant pas le contrôle, alors que la valeur comptable ne l'inclut pas. Toutefois, il n'y a aucune méthodologie spécifique propre pour la majoration.

Étant donné que l'objectif de la majoration est de garantir que le test de dépréciation donne un résultat cohérent, quelle que soit la méthode comptable choisie, pour évaluer la participation minoritaire, il est raisonnable de conclure que la méthode de majoration doit être celle qui donne un solde total du goodwill, qui se rapproche le plus du montant qui aurait été enregistré, si la participation minoritaire avait été comptabilisée à sa juste valeur. Une méthodologie de majoration qui ajuste le goodwill, uniquement sur la base de la propriété proportionnelle, n'atteindra pas cet objectif, dans des circonstances où il y a une prime associée à la participation de contrôle. Une répartition de la dépréciation du goodwill est alors exigée entre la participation de contrôle, et la participation ne donnant pas le contrôle. Une méthode d'affectation qui reconnaît les différents intérêts dans le solde brut du goodwill est raisonnable. Seule la dépréciation du goodwill associée à la participation de contrôle, est comptabilisée dans les états financiers.



### 3 ANALYSE DES SOCIÉTÉS DU BEL20

- Publication d'informations sur le goodwill

Dans le cadre de cette étude, j'ai évalué les informations fournies sur le goodwill par les sociétés sélectionnées, en analysant trois thèmes jugés particulièrement pertinents, pour apprécier la fiabilité du traitement prévu par les normes. Pour accomplir cette analyse, je n'ai utilisé uniquement les critères de l'étude 41 de la FSMA.

- Théoriser les Disclosure

Pour déterminer le type d'actif qui doit être testé, il nous faut être en présence d'indicateur de perte de valeur. Lors de la présence d'un indice de perte de valeur, les actifs amortissables doivent être testés. Pour se faire, les indices peuvent émaner de sources externe et interne.

Ils émanent des sources externes quand il y a :

- Modification importante telle la technologie, le marché ou le contexte légal ;
- Augmentation soudaine des taux d'intérêt ;
- La valeur comptable d'un actif est supérieure à sa valeur boursière.

Ils émanent des sources internes quand il y a :

- Obsolescence ou le mauvais état d'un actif ;
- Changement important qui a un impact négatif sur l'actif ;
- Analyse interne qui prévoit que l'actif sera plus faible que prévu.

Certains actifs n'ont pas de durée de vie (actif incorporel et goodwill), ils devront être testés de manière systématique, annuellement à une date fixe. Ceci étant, à chaque arrêté de comptes, une vérification des indicateurs de dépréciation éventuelle de goodwill et des actifs incorporels à durée de vie indéterminée, doit être effectuée.

Il n'y a aucune obligation de calculer la valeur d'utilité systématiquement. S'il existe une juste valeur, alors l'actif doit être testé séparément, ce qui consiste à comparer la juste valeur et la valeur comptable. Cette juste valeur est définie comme le prix dont on peut bénéficier lors d'une offre de vente ferme. S'il n'y a pas d'offre sur le marché, il faudra se référer au prix public. Par contre, s'il n'y a ni une offre d'achat ferme, ni prix sur le marché, il faudra alors, selon la norme, se référer aux résultats des transactions récentes, propre à des actifs similaires, dans le même secteur d'activité. Enfin, s'il n'existe aucune référence de juste valeur, alors la valeur d'utilité devra systématiquement être déterminée.

- Goodwill

Le goodwill ne génère jamais d'entrées de trésorerie indépendante, lors de l'acquisition d'une activité. L'écart d'acquisition (goodwill), qui est défini comme le montant non affecté de son

coût, après son affectation à l'ensemble des actifs et passifs, doit être alloué aux UGT qui vont bénéficier de cette nouvelle acquisition, ainsi que de la nouvelle synergie qui va être créée. Le goodwill doit être alloué en fonction des synergies attendues lors de son acquisition. Il faut noter que le niveau auquel est alloué l'écart d'acquisition, devra être de taille égale ou inférieure aux secteurs primaires ou secondaires, retenus pour l'information sectorielle, comme cela est défini au (§ IAS 36.80).

- Détermination des unités génératrices de trésorerie (UGT)

Pour mieux comprendre comment déterminer un UGT, il serait plus parlant de prendre en exemple, une boutique de vente appartenant à une chaîne où chacune des boutiques pourrait être un UGT, tant qu'elle possède sa propre clientèle, et qu'elle soit largement indépendante des autres. On pourrait également prendre l'exemple d'une usine de production, qui pourrait être une UGT, à condition que les produits fabriqués, peuvent être vendus sur un marché.

La norme hiérarchise les tests qui doivent être effectués. Cela nécessite que soient testés d'abord les actifs qui génèrent des entrées de trésorerie, de façon indépendante les uns des autres. Ainsi, l'on sera en mesure de tester la valeur d'un matériel, qui pourrait avoir perdu de sa valeur. Celui-ci ne serait plus utile pour la société, du fait de son obsolescence, alors que l'on aura reçu à cet effet, une offre d'achat ferme, et l'on est prêt à le vendre. L'on sera en mesure également de tester la valeur d'une licence d'une marque exclusivement utilisée par le magasin, qui ne ferait pas l'objet d'une estimation de juste valeur. On comparera la valeur nette comptable du magasin, avec la valeur recouvrable. Ainsi, l'analyse sera finalisée par l'étude de l'ensemble des actifs devant être testés, mais qui n'ont pu être rattachés de façon raisonnable et cohérente, aux UGT, au niveau le plus fin.

- Détermination du contenu des UGT

L'UGT inclut tous les actifs qui génèrent (ou qui sont utilisés pour générer), les flux d'entrée de trésorerie. Elle ne doit pas tenir compte des dettes, sauf si celles-ci devraient être payées par des nouveaux acheteurs. L'UGT permet une homogénéité des périmètres de la valeur nette comptable, ainsi que des flux prévisionnels. Ainsi, les actifs qui ne rentrent pas dans le périmètre d'exploitation, ne doivent pas être pris en compte ici. L'UGT doit tenir compte des éléments pris en considération dans le calcul de la valeur recouvrable. Les UGT sont regroupées jusqu'au niveau où l'on peut affecter sur une base raisonnable, cohérente et permanente, une partie de la valeur comptable de l'actif de support.

Si un goodwill était alloué à des intérêts minoritaires, la valeur nette comptable de l'UGT devrait être ajustée, pour y intégrer la quote-part de ces intérêts minoritaires, avant d'être comparé à la valeur recouvrable de l'UGT. En réalité, le goodwill comptabilisé ne correspond qu'à la quote-part acquise, alors que la valeur recouvrable représente la totalité de la valeur de l'unité. En revanche, lors de la phase de vérification de la dépréciation du goodwill, les entreprises doivent faire la différence entre la part relative aux intérêts de l'entité mère, et celle relative aux intérêts minoritaires. Lors d'une vente qui affecte le contenu de l'UGT, la part du

goodwill qui est liée à cette partie, devra également être proportionnelle à la part vendue. S'il y avait une modification de l'organisation de l'entreprise, alors le goodwill sera réalloué proportionnellement aux valeurs relatives des actifs réalloués.

## 3.1 Méthodologie

La méthodologie utilisée pour effectuer cette étude est double : d'une part, il s'agit d'examiner, sur la base des informations publiées par chacune des sociétés sélectionnées, dans quelle mesure les informations fournies sur le goodwill, répondaient aux principales exigences prévues par l'IAS 36 ; et d'autre part, il s'agit de refaire le même exercice pour la période 2017-2018, afin d'analyser l'efficacité de certaines mises à jour, renforçant les exigences pour la présentations des données du goodwill, que j'ai récolté sur la base des rapports annuels des sociétés.

## 3.2 Cas pratique

### 3.2.1 La valeur du goodwill par rapport aux capitaux propres

#### 3.2.1.1 Période 2008-2009

Tableau 8 : Analyse des valeurs

Entreprises	Goodwill 31/12/08	Goodwill/ capitaux propres 31/12/08	Goodwil/ capitaux propres	Goodwill 31/12/09	Capitaux propres 31/12/09	Goodwil l/ capitaux propres 31/12/09
Ackermans & Van Haaren	140.675	1.517.147	9%	140.367	1.595.501	9%
Befimmo	15.890	1.028.507	2%	15.890	1.939.688	2%
Cofinimo	171.689	1.377.242	12%	163.924	1.409.057	12%
Colruyt	64,3	185,4	35%	72,6	195, 3	37%
Delhaize	2.828	5.069	55%	3.414	5.419	63%
Fortis	1.992	12.363	16%	349	15.459	2%
Mobistar	61.519	182.046	33%	61.518	182.802	34%
Solvay UCB	1.667	4.745	35%	76	5.160	1,5%

Umicore	94.510	1.533.197	6%	92.660	1.332.353	6%
Bekaert	70.118	1.146.586	6%	76.965	1.108.978	7%
Belgacom	2.111	2.271	93%	2.088	2.521	83%
GDF SUEZ	2.897,5	4.170	69%	3.069,5	4.418,1	69%
Dexia	Pas d'information					
GBL	Pas d'information					
AB InBev	23.359	35.259	65%	52.125	112.525	46%
KBC	Pas d'information					
Omega Pharma	Pas d'information					
Telenet	1.186.277	2.859.683	41%	1.240.376	2.995.324	41%
Grand total	1.775.596, 8	9.708.470, 4	18%	1.852.894,1	10.709.400,4	17%

Les entreprises que sélectionnées constituent les top 20 du BEL 20, le ratio du goodwill a été effectué sur 2 années, pour éliminer des émetteurs qui auraient enregistré une réduction de valeur exceptionnelle de leur goodwill, l'année suivante. Pour commencer mon analyse, j'ai effectué le ratio goodwill/Capitaux propre, pour mesurer l'effet du goodwill sur ses derniers.

Ce tableau permet de formuler les constatations suivantes concernant la sélection opérée :

- La valeur comptable totale du goodwill des sociétés sélectionnées, s'élevé à 17 % du total du bilan au 31 décembre 2009, tout en sachant que certaines entreprises n'ont pas fourni les informations pour leur goodwill ;
- 4 des sociétés sélectionnées n'ont fourni aucune information sur le goodwill, et pour certaines il n'y avait pas de goodwill, par contre pour d'autre, il n'y avait tout simple aucune mention, si ce n'est celle des règles de base de l'IAS 36.

Il s'agit surtout des sociétés qui ont souffert le plus de la crise économique, qui avait frappé le monde durant cette période. On peut déjà en déduire qu'elles ne voulaient pas affecter leurs investisseurs, et donc ont "omis" de publier certaines informations.

### 3.2.1.2 Période : 2017-2018

Tableau 9 : Analyse des valeurs

Entreprises	Goodwill 31/12/17	Goodwill par rapport aux capitaux propres pour le 31/12/17	Goodwill / Bilan au 31/12/17	Goodwill 31/12/18	Bilan 31/12/18	Goodwill par rapport aux capitaux propres pour le 31/12/18
ACKERMAN SV. HAAREN	349.523	13.469.0 13	3%	339.738	14.165.4 64	2%
AEDIFICA	1.856	1.570.12 2	0,1%	1856	1.766.64 3	0,1%
AGEAS NV	Aucune information			Aucune information		
ANHEUS- BUSCH INBEV	133.311	246.126	54%	133.311	232.103	
APERAM	509	1.888	27%	490	1.960	25%
ARGENX SE	Aucune information		Aucune informati on	Aucune information		Aucune informati on
BARCO	105.385	1.064.99 6	10%	105.612	1.174.17 6	8%
COFINIMMO	85.156	3.782.58 2	2%	71.556	4.021.46 6	2%
COLRUYT	55,4	4.146,9	1%	58,1	4.054,1	1%
GALAPAGOS	Aucune information			Aucune information		
GRP BRUX LAMBERT	4.619,1	31.143,5	15%	2.692,8	23.890,2	11%
ING	2.558.000	154.360. 179	2%	2.558.000	154.360. 179	2%
KBC GROUPE	Badwill					
PROXIMUS	3.041.207.8 76	16.167.8 15.936	19%	1.637.478.6 25	7.774.98 4.757	21%

SOFINA	Aucune information			Aucune information		
SOLVAY	5.042	21.451	24%	5.173	22.000	23%
TELENET GROUP HLDG	1.795.985	5.470.66 3	33%	1.830.181	5.656.48 1	32%
UCB	4.838	9.917	49%	4970	10514	47%
UMICORE	156.705	5.068.44 6.544	0,01%	158.536	3.817.93 5.415	0,01%
WAREHOUS ES DE PAUW	Aucune information			Aucune information		
Grand total	3.043.850.8 61	21.261.9 34.528	13%	1.640.132.7 99	11.619.9 98.923	13%

Ce tableau permet de formuler les constatations suivantes concernant la sélection opérée :

- La valeur comptable totale du goodwill des sociétés sélectionnées, s'élève à 13 % du total du bilan au 31 décembre 2018, tout en sachant que certaines entreprises n'ont pas fourni les informations pour leur goodwill ;
- 5 sociétés sélectionnées n'ont pas fourni d'information sur le goodwill ;
- 1 société a fait un badwill.

### 3.2.2 Répartition en unités génératrices de trésoreries

La combinaison avec d'autres actif va générer un flux de trésorerie et donc un goodwill, et le test de dépréciation va s'opérer que sur une UGT à laquelle on a affecté un goodwill. Une UGT est définie comme le plus petit groupe identifiable d'actifs, qui génère des entrées de trésoreries, et qui sont indépendantes les unes des autres.

L'affectation du goodwill doit se faire sur le plus petit groupe identifiable d'actifs. Pour répartir ce goodwill sur les UGT, il faut de la flexibilité qui nécessite un jugement professionnel. La répartition des flux s'opère par ligne de produit, secteur d'activité, implantation, etc... La composition des UGT auxquelles un goodwill est affecté, a une importance capitale pour le du test de dépréciation. Le regroupement de certaines UGT est risqué car elles peuvent être très différentes les unes des autres, et cela pourrait conduire à ce qu'une compensation ait lieu entre les valeurs recouvrables d'unités performantes, et celles d'unités moins performantes.

### 3.2.2.1 Analyse 2008-2009

Tableau 10 : Répartition des UGT

Entreprise	Pas d'information sur les UGT	Information sur les UGT	Secteurs opérationnels
Ackermans & Van Haaren		X	X
Befimmo	x		
Cofinimo		X	X
Colruyt			
Delhaize		X	X
Fortis		X	X
Mobistar		X	X
Solvay			
UCB		X	X
Umicore			
Bekaert			
GDF Suez		X	X
Dexia	X		
GBL	X		
AB InBev		X	X
KBC	X		
Omega Pharma	X		
Telenet			
Belgacom		X	X

Le tableau nous montre que la majorité des sociétés ont fourni une information sur leurs UGT, mais 5 d'entre elles ne l'ont pas faite. La plupart des sociétés ont fait correspondre leurs UGT aux secteurs opérationnels. On y retrouve les sociétés de la grande distribution comme Colruyt, quelques entreprises du secteur bancaire comme la Fortis, mais on s'aperçoit que durant la période de la crise économique, les entreprises les plus touchées n'ont pas fourni plus d'information.

Les sociétés qui ont alloué leur goodwill à leurs secteurs opérationnels, sont des sociétés pour lesquelles leur UGT est le secteur opérationnel. Le niveau de détails et de spécificités fourni pour les UGT, est plus important que pour les sociétés qui n'ont pas alloué leur goodwill à autre chose, que leur secteur opérationnel. Par exemple, un secteur a été défini sur la base d'un pays ou bien d'une région.

Pour les autres sociétés qui n'ont pas fait de lien entre les UGT et les secteurs opérationnels, les UGT font référence aux filiales, aux participations, aux activités ou branches d'activités, etc... L'identification des UGT doit se baser sur le critère des flux de trésorerie indépendants, dans les 2 cas aucune des entreprises ne fournissent assez d'information.

### 3.2.2.2 Analyse 2017-2018

Tableau 11 : Répartition des UGT

Entreprise	Pas d'information sur les UGT	Information sur les UGT	Secteurs opérationnels	UGT autres que secteurs
ACKERMANS V. HAAREN		X	X	
AEDIFICA			X	
AGEAS NV	X			
ANHEUS BUSCH INBEV		X	X	
APERAM		X	X	
ARGENX SE	X			
BARCO		X	X	
COFINIMMO		X	X	
COLRUYT		X	X	
GALAPAGOS	X			
GRP BRUX LAMBERT		X	X	
ING	X			
KBC GROUPE	X			
PROXIMUS		X	X	X
SOFINA				
SOLVAY		X		
TELENET GROUP HLDG			X	
UCB		X	X	X



UMICORE		X		
WAREHOUSES DE PAUW	X			

Nous pouvons constater que les entreprises qui n'ont pas eu de goodwill, ou n'ont pas donné d'information dans le premier tableau, n'ont bien évidemment pas donné d'information sur leur UGT. 6 entreprises qui ont fourni des informations sur le goodwill, n'ont pas fourni d'information sur l'UGT, comme dans la première analyse, il s'agit plutôt d'explications théoriques, comme par exemple la définition de l'IAS 36 ou de l'IFRS 3.

La plupart des sociétés ont fait correspondre leurs UGT aux secteurs opérationnels. On y retrouve les sociétés de la grande distribution comme Colruyt, et les entreprises du secteur bancaire comme la KBC ou Fortis. Cela apparaît durant la période de crise économique. Les sociétés qui ont alloué leur goodwill à leurs secteurs opérationnels, sont des sociétés pour lesquelles leur UGT est le secteur opérationnel. Certaines d'entre elles ont fait les deux, tant au secteur qu'en dehors de celui-ci, comme par une innovation, ou même sur un même pays.

Enfin, pour 2 sociétés, l'UGT ne correspond pas au secteur d'activité.

### 3.2.3 Hypothèses clés des projections de flux de trésoreries

Le paragraphe 134 de la norme IAS 36 demande que chaque entreprise présente un UGT, pour chaque goodwill important. L'entreprise doit fournir des informations suffisantes sur les hypothèses clés, sur lesquelles la direction a fondé ses projections de flux de trésoreries. L'on considère que ces hypothèses seront liées aux prévisions, portant sur les facteurs déterminants des projections de flux de trésoreries, tels que le chiffre d'affaires, les coûts opérationnels, les marges, le capital d'exploitation, la valeur du marché, la situation économique de l'ensemble des entreprises, et analyser un grand nombre d'entre celles qui sont frappées.

### 3.2.4 Description des hypothèses clés

Le graphique ci-dessous donne un aperçu du respect de cette exigence d'information suffisante, sur chacune des hypothèses clés sur lesquelles la direction a fondé ses projections de flux de trésorerie.

### 3.2.4.1 Analyse 2008-2009

Tableau 122 : Exigence des flux de trésorerie

Entreprises	Oui	Non
Befimmo	X	
Cofinimo	X	
Colruyt		X
Delhaize		X
Mobistar		X
Solvay	X	
UCB		X
Umicore		X
Bekaert		X
GDF SUEZ	X	
Dexia	X	
GBL	X	
AB InBev	X	
KBC	X	
Omega Pharma		X
Telenet		X

### 3.2.4.2 Analyse 2007-2008

Tableau 13 : Exigence des flux de trésorerie

Entreprise	Oui	Non
ACKERMANS V. HAAREN		X
AEDIFICA	X	
AGEAS NV WAREHOUSES DE PAUW		X X
ANHEUS- BUSCH INBEV	X	
APERAM		X
ARGENX SE		X
BARCO	X	
COFINIMMO	X	
COLRUYT	X	
GALAPAGOS		X

GRP BRUX LAMBERT	X	
ING	X	
KBC GROUPE		X
PROXIMUS		X
SOFINA		X
SOLVAY	X	
TELENET GROUP HLDG		X
UCB	X	
UMICORE	X	X
Waterhouse de Pauw		X

Selon cette analyse, dans la moitié des cas, il manque une description claire des hypothèses clés, et de surcroît, il n'y a pas d'information spécifique par UGT présentant un goodwill important. Dans ces cas, la société s'arrête à une brève description de l'obligation de l'IAS 36, et elle doit allouer un goodwill à un UGT, etc... Certaines d'entre elles évitent de présenter les bilans, pour ne pas devoir montrer si elles ont un goodwill ou pas. Les sociétés qui ne présentent pas plus d'information, se contentent le plus souvent de mettre une estimation de plus 1% ou moins 1% sur les années à venir, et voir si quelque chose pourrait changer, mais elles ne donnent aucune justification qui se base sur les informations du terrain.

Pour l'autre moitié, il y a une description des hypothèses clés, et des prévisions sont mentionnées alors en ce qui concerne notamment la future valeur du goodwill, la marge, la part de marché, le taux d'intérêt à long terme, le cours de change ; et certaines entreprises mentionnent le risque qu'une mauvaise situation économique pourrait avoir sur le goodwill et sa future valeur. Certaines sociétés confondent les informations sur le taux de croissance et le taux d'actualisation, avec les informations sur les hypothèses clés qu'elles doivent fournir, car ce sont ces éléments qui impactent la valeur d'utilité. L'IAS 36 exige de mentionner ces informations, et de bien faire la distinction. La FSMA insiste pour que les sociétés fournissent des informations suffisantes, sur les hypothèses clés des projections de flux de trésoreries, pour chaque UGT présentant un goodwill important.

### 3.2.5 Affectation des valeurs aux hypothèses de projections de flux de trésoreries

Les différentes approches qui ont été adoptées par la société, sont les expériences du passé qui concordent avec des sources d'informations externes, si elles n'avaient pas ces informations. Il convient notamment que, des façons déterminantes ont été prises en compte, pour procéder à l'estimation des hypothèses clés, telles que le chiffre d'affaires, les marges, la maîtrise des coûts, l'optimisation du capital d'exploitation, les couvertures, etc.

Il y a lieu en outre, de préciser s'il a été tenu compte à cet égard, de l'expérience passée et de sources d'informations externes. Il faut que les entreprises précisent si elles ont fait une projection en se basant sur les expériences du passé, ou sur les sources d'information externe, car pour les analyses qui se basent sur les sources du passé, il faut que les entreprises mettent à jour leurs informations, en chaque fin d'année, et pour celles qui utilisent des informations externes, il faut qu'elles se basent sur des informations provenant du marché.

### 3.2.6 Respect des obligations en matière d'information descriptive

#### 3.2.6.1 Analyse 2008-2009

Tableau 14 : Obligation d'information

Entreprise	Expérience passée	Cohérence avec des sources d'informations externes
Ackermans & Van Haaren		X
Befimmo		X
Cofinimo	X	
Colruyt	X	
Delhaize		X
Mobistar	X	
Solvay	X	
UCB		X
Umicore	X	
Bekaert	X	
GDF SUEZ	X	
GBL	X	X
AB InBev		X
KBC		X
Omega Pharma		Pas d'information
Telenet	X	
Dexia		Pas d'information

### 3.2.6.2 Analyse 2017-2018

Tableau 155 : Obligation d'information

Entreprise	Approche de la direction	Expérience passée	Cohérence avec des sources d'informations externes
ACKERMANS V. HAAREN		X	
AEDIFICA	X		
AGEAS NV WAREHOUSES DE PAUW		X X	
ANHEUS-BUSCH INBEV	X		
APERAM		X	
ARGENX SE		X	
BARCO	X		
COFINIMMO	X		
COLRUYT	X		
GALAPAGOS		X	
GRP BRUX LAMBERT	X		
ING	X		
KBC GROUPE		X	
PROXIMUS		X	
SOFINA		X	
SOLVAY	X		
TELENET GROUP HLDG		X	
UCB	X		
UMICORE	X	X	
Warehouse de Pauw		X	

Ces résultats nous donnent presque les mêmes conclusions que l'analyse sur les hypothèses clés. Certaines entreprises ne donnent pas assez d'information sur l'affectation des valeurs, et elles ne fournissent pas de données spécifiques par UGT présentant un goodwill important. Une description suffisante des valeurs affectées est donnée, par les paramètres appliqués pour les hypothèses clés, comme par exemple une estimation de l'évolution du chiffre d'affaires, les

marges, la part de marché, le taux d'intérêt à long terme, les matières premières, les cours de change, etc..., toutes ces informations sont disponibles et explicites dans le rapport annuel.

Dans le dernier tableau, on peut constater que la plupart des sociétés, ne justifient pas suffisamment la raison pour laquelle les approches adoptées, pour déterminer les valeurs affectées, ne sont pas expliquées de manière transparente. Pour ce manque d'information, elles utilisent les arguments classiques, peur de la concurrence, stratégie trop complexe, etc...

Pour ce point, la FSMA insiste auprès des sociétés, pour qu'il y ait plus d'explication de fond, pour chaque UGT, lorsqu'elles doivent affecter leurs valeurs aux hypothèses de projections des flux de trésoreries.

### 3.2.7 Projection des flux de trésoreries

Les normes imposent que pour chaque UGT, avec un goodwill important, il faut aussi que les entreprises projettent les flux de trésorerie. Si cette projection est plus élevée que 5 ans, il faut une justification de la part de la société.

#### 3.2.7.1 Analyse 2008-2009

Tableau 166 : Flux de trésorerie

Entreprise	Pas d'information sur la période de projection	Projection des flux de trésorerie sur une période de plus de 5 ans max	Projection des flux de trésorerie sur une période de plus de 5 ans
Ackermans & Van Haaren	X		
Befimmo	X		
Cofinimo		X	X
Colruyt	X		
Delhaize		X	X
Mobistar		X	X
Solvay		X	X
UCB	X		
Umicore	X		
Bekaert	X		
GDF SUEZ		X	X
Dexia	X		
GBL		X	
AB InBev	X		
KBC		X	X

Omega Pharma	X		
Telenet	X		

L'obligation de publier l'information relative à la période de projection des flux de trésorerie n'a pas été bien respectée pour 10 sociétés

### 3.2.7.2 Analyse 2017-2018

Tableau 177 : Flux de trésorerie

Entreprise	Pas d'information sur la période de projection	Projection des flux de trésorerie sur une période de plus de 5 ans max	Cohérence avec des sources d'informations externes
ACKERMANS V. HAAREN	X	X	
AEDIFICA		X	
AGEAS NV	X		
ANHEUS-BUSCH INBEV	X		
APERAM		X	
ARGENX SE		X	
BARCO			
COFINIMMO	X		
COLRUYT			X
GALAPAGOS	X	X	
GRP BRUX LAMBERT		X	
ING	X		
KBC GROUPE	X		
PROXIMUS		X	
SOFINA	X		
SOLVAY		X	
TELENET GROUP HLDG		X	
UCB	X		
UMICORE	X		

Warehouse de Pauw		X	
-------------------	--	---	--

9 sociétés n'ont pas fait l'objet d'une telle publication. Parmi les sociétés pour lesquelles une période de projection a été définie, les flux de trésorerie ont été projetés sur des périodes de maximum 5 ans pour 11 sociétés, et 1 a fait des projections pour plus de 5 ans. Pour la plupart, elle donne juste les chiffres de leur projection, mais pas la justification de ces projections.

### 3.2.8 Analyse de sensibilité des hypothèses clés

#### 3.2.8.1 Analyse 2008-2009

Tableau 18 : Descriptions et valeurs

Entreprise	Aucune analyse de sensibilité	Analyse de sensibilité	Valeur recouvrable > Valeur comptable	Valeur recouvrable < Valeur comptable
Ackermans & Van Haaren	X			
Befimmo		X		
Cofinimo		X		
Colruyt		X		
Delhaize		X	X	
Mobistar		X	X	
Solvay		X	X	
UCB	X			
Unicore	X			
Bekaert	X			
GDF SUEZ		X	X	
Dexia	X			
GBL	X			
AB InBev		X		X
KBC		X	X	
Omega Pharma	X			
Telenet	X			

Sur l'ensemble de ces sociétés, 8 n'ont pas fourni d'analyse de sensibilité des hypothèses. Pour les autres sociétés, 6 ont conclu, sur la base de leur analyse de sensibilité, qu'un changement ne conduirait pas à ce que la valeur comptable des UGT excède leur valeur recouvrable. Dans cette analyse, il y a une seule société, où un changement pourrait conduire à ce que la valeur comptable des UGT, excède leur valeur recouvrable.



### 3.2.8.2 Analyse 2017-2018

Tableau 19 : Descriptions et valeurs

Entreprise	Aucune analyse de sensibilité	Analyse de sensibilité	Valeur recouvrable > Valeur comptable	Valeur recouvrable < Valeur comptable
Ackermans V. Haaren	X	X		
AEDIFICA		X	X	
AGEAS NV	X			
Anheus-Busch INBEV		X		
APERAM	X			
ARGENX SE	X			
BARCO		X	X	
COFINIMMO	X			
COLRUYT		X	X	
GALAPAGOS	X			
GRP Brux-Lambert		X	X	
ING		X	X	
KBC GROUPE	X			
PROXIMUS	X			
SOFINA	X			
SOLVAY		X		
Telenet Group HLDG	X			
UCB		X	X	
UMICORE		X	X	
Warehouse de Pauw	X			

- Sur l'ensemble de ces sociétés, 9 n'ont pas fourni une analyse de sensibilité des hypothèses.
- Pour les autres sociétés, 8 ont conclu, dans leur analyse de sensibilité, qu'un changement ne conduirait pas à ce que la valeur comptable des UGT excède la valeur recouvrable.
- Dans cette analyse, il n'y a pas de société, où un changement pourrait conduire à ce que la valeur comptable des UGT, excède leur valeur recouvrable.

### 3.2.9 Résultat

- Les informations fournies ne répondaient pas totalement aux exigences IFRS.
- En 2008-2009, la situation économique était compliquée, mais l'on obtient le même type de résultat, 10 ans plus tard.
- Aucun rapport annuel n'a fourni des informations explicatives sur la réserve d'un goodwill, dans certains cas, il n'y avait même pas d'information sur le goodwill, alors qu'il était repris dans les comptes consolidés.
- Les sociétés semblent globalement peu disposées à fournir des informations aux utilisateurs des états financiers.
- La tendance de la valeur du goodwill a baissé, par rapport au capital propre. Cela laisserait entrevoir le fait que les différentes modifications ont eu un impact indirect sur la présentation d'information, mais plutôt direct sur la valorisation du goodwill. Sinon, cela serait dû à l'impact de la relance économique.

## 4 ÉMERGENCE DE LA PROBLÉMATIQUE

Dans cette partie, je vais me concentrer sur plusieurs études réalisées récemment pour aboutir aux résultats de ma recherche, à travers divers interviews d'experts dans le domaine des entreprises, ainsi que des questions que j'ai posées à la FSMA. L'intérêt de cette partie est l'analyse de la situation pratique de la norme IAS 36, ce qui permet de répondre à ma problématique, améliorer la communication d'information en lien avec le goodwill.

### 4.1 Discussion sur les futures modifications

#### 4.1.1 Améliorer la communication d'information sur les acquisitions

Le problème qui survient pour les investisseurs, est que les entreprises ne fournissent généralement pas assez d'informations qui peuvent les aider à comprendre les performances ultérieures d'une acquisition. Les investisseurs ne peuvent pas évaluer si les objectifs de la direction pour l'acquisition sont respectés, par exemple, si la gestion des synergies en attentes d'une acquisition se réalisent

L'IASB a répondu que l'IFRS 3 n'exige pas spécifiquement, la divulgation d'information sur l'acquisition, néanmoins certaines informations peuvent être fournies comme :

- L'obligation prévue par l'IFRS 3, de publier le produit et le bénéfice, ou encore la perte de l'entreprise acquise, depuis la date de publication, jusqu'à la fin de la période de *reporting*. Après cette période, la société mère n'est pas obligé d'informer les investisseurs sur ce qui s'est passé, durant les périodes précédentes.
- Les pertes de valeur, le goodwill ne générant pas de trésorerie, il doit être rattaché à un autre actif. Le but est de le comptabiliser au maximum de sa valeur recouvrable. Le test de dépréciation ne peut pas aider les investisseurs à savoir, s'il y a eu l'acquisition des objectifs du management, parce que l'IASB débat aussi sur la question des informations que les entreprises doivent fournir, concernant les objectifs de la direction. Lors d'une acquisition, le but est de comprendre si les objectifs de gestion d'une acquisition sont atteints, et les investisseurs doivent savoir quels sont ces objectifs.

L'IFRS 3 exige qu'une entreprise divulgue les principales raisons d'une acquisition. Cette obligation d'informer peut amener les entreprises à fournir certains renseignements sur les objectifs de la direction, mais ces informations sont probablement insuffisamment précises, pour constituer la base de données qui aideraient les investisseurs à évaluer la performance ultérieure de l'acquisition.

L'IASB a conclu qu'il faudrait modifier ce point par l'obligation de :

- Justifier la stratégie de l'acquisition ;
- Préciser les objectifs de la direction pour l'acquisition à la date de celle-ci.

L'IASB s'attend à ce que :

- La description de la justification stratégique établit un lien entre la justification et l'acquisition à la stratégie commerciale de l'entreprise. Cette dernière est souvent exposée ailleurs dans les documents financiers de l'entreprise.

Par exemple, une entreprise peut préciser, dans son rapport annuel, que son but est de s'agrandir, et ainsi travailler dans une certaine zone géographique. Ces informations peuvent être utiles pour la compréhension lors de l'acquisition d'une entité.

#### 4.1.2 Quelle information l'entreprise est-elle tenue de fournir ?

L'avis de l'IASB est qu'aucune mesure unique ne pourrait fournir aux investisseurs, des informations permettant d'évaluer les performances ultérieures de toutes les acquisitions, pour déterminer si les objectifs sont atteints. Les entreprises acquièrent d'autres entreprises, afin d'atteindre divers objectifs, et elles peuvent incorporer celles acquises, au sein de leur entreprise de diverses manières.

L'avis préliminaire du Conseil est que les informations, qui sont mises à disposition des investisseurs, doivent refléter celles que la société mère utilise pour mesurer l'impact de la société acquise sur ses objectifs.

L'IASB a conclu que :

La divulgation des informations relatives à une acquisition, qui peuvent être présentées sont les suivantes :

- les informations qui sont utilisées pour la prise de décision, préparées et contrôlées régulièrement à l'usage de la direction, peuvent être examinées de plus près que les informations générées uniquement pour les rapports externes une ou deux fois par an.

Cette approche ne donnerait pas aux entreprises le libre choix du type d'informations à divulguer, elles seraient tenues de divulguer les informations que leur direction utilise, pour suivre les progrès réalisés définis dans ses objectifs, les informations divulguées pourraient différer des informations divulguées par d'autres entreprises. Toutefois, la raison principale de la divulgation de cette information, ne permet pas la comparaison avec d'autres entreprises mais elle doit aider les investisseurs à comprendre, comment une acquisition progresse par rapport aux objectifs que la direction d'une entreprise lui a fixé, et comprendre comment la direction surveille et gère les acquisitions.

L'objectif de la divulgation est de fournir aux investisseurs des informations, pour les aider à comprendre les objectifs de gestion.

L'IASB attend les informations suivantes :

- Une explication adéquate de la manière dont l'information est préparée ;
- Si une société était tenue de modifier les paramètres qu'elle divulgue au fil du temps, la direction modifie les mesures utilisées pour surveiller les performances ultérieures.

Certaines préoccupations sont survenues selon lesquelles les informations sur les objectifs de la direction, ou sur les mesures utilisées pour contrôler les performances, qui peuvent-être :

- Impossible à assurer, car l'entreprise acquise est en cours d'intégration ;
- Se sont des informations sensibles.

Les entreprises acquises sont souvent intégrées peu de temps après l'acquisition. Cette intégration peut rendre difficile l'isolement des performances ultérieures de l'acquisition, et recueillir des informations utiles sur l'acquisition de manière isolée.

La Commission part du principe que même lorsqu'une entreprise acquise est intégrée, la direction de l'acquéreur comprend les performances de l'acquisition, au moins dans la première période. Certains accords d'acquisition contiennent des clauses qui obligent légalement les entreprises à mesurer l'exécution ultérieure d'une des entreprises acquises, comme par exemple, les clauses d'*earn-out*. Dans ce cas, les entreprises trouveraient un moyen de satisfaire à ces obligations de déclaration, même si elles devaient faire certaines hypothèses sur les performances de l'entreprise acquise.

L'avis préliminaire de la Commission exigerait que les entreprises divulguent les informations utiles, pour contrôler la performance ultérieure d'une acquisition, si elle prévoyait d'intégrer une entreprise acquise. En fonction de la taille relative de l'entreprise acquise et de l'entreprise à laquelle elle est intégrée, la direction peut recevoir des commentaires expliquant les informations sur les entreprises combinées, indiquées sur l'exécution de l'acquisition. Ce commentaire serait fourni de manière à ce que la direction peut comprendre si les objectifs fixés pour l'acquisition, sont rencontrés, les entreprises seraient également tenues de divulguer ce commentaire si les investisseurs en nécessitaient le besoin de comprendre.

#### 4.1.3 L'entreprise doit-elle fournir l'information lors d'une acquisition ?

Certaines parties prenantes ont exprimé des inquiétudes quant à la fourniture d'informations, concernant les performances ultérieures pour toutes les acquisitions matérielles. Elles craignent que le volume des divulgations pourrait être onéreux, en particulier pour les entreprises qui ont de nombreuses acquisitions. Elles ont suggéré que ces informations soient fournies uniquement pour les acquisitions "majeures" ou "fondamentales". Ces acquisitions pourraient être définies, en utilisant des seuils similaires à ceux fixés par les juridictions qui exigent des informations supplémentaires, pour les acquisitions supérieures à un seuil déterminé.

Certains investisseurs ont également déclaré que, les informations sur la performance des acquisitions, n'est nécessaire que pour les acquisitions "majeures" ou "fondamentales". Il est donc possible, que seules les informations relatives aux performances de ces acquisitions soit matérielle. L'avis préliminaire du Conseil est qu'il devrait exiger des informations sur les objectifs de la direction, pour une acquisition et sa performance ultérieure, en utilisant les mesures que la direction utilise, afin de suivre les performances d'une acquisition, et les progrès ultérieurs par rapport à celles-ci. L'avis préliminaire du Conseil est que ces informations

devraient être requises, uniquement pour les acquisitions contrôlées par le chef d'exploitation d'une société. Les informations fournies pour ces acquisitions seraient les objectifs que le CODM (*operation decision maker*) utilise pour contrôler s'ils sont atteints.

Son rôle est d'allouer des ressources aux secteurs opérationnels, et d'évaluer leur performance. De l'avis du Conseil, ce rôle est susceptible d'inclure le suivi de la performance des acquisitions. Il comprendrait l'acquisition et la décision d'acquérir une entreprise, impliquant l'affectation de ressources aux secteurs opérationnels, qui comprennent les acquisitions.

#### 4.1.4 Pour combien de temps l'entreprise fournit-elle l'information ?

Les parties prenantes ont indiqué que les informations sur le rendement deviennent moins pertinentes, après une courte période. L'entreprise acquise devient finalement indiscernable du reste de l'activité de l'entreprise acquéreuse, lors de l'intégration. Le Conseil s'attend également au fait que si une acquisition n'atteignait pas par la suite des objectifs de la direction, la gestion serait toujours susceptible d'identifier ce fait au cours des premières années. Si la direction ne surveille pas l'acquisition au cours de cette période, la Commission suggère qu'une entreprise serait tenue de divulguer cela et les raisons de la non surveillance de son acquisition.

D'autre part, dans certains cas, la direction peut s'attendre à ce que l'objectif ne soit pas satisfaisant pendant plusieurs années. Dans ces cas, les informations sur l'exécution ultérieure de l'acquisition seraient encore utiles pour plusieurs années pour la direction et les investisseurs, afin de les aider à comprendre l'étendue à laquelle une acquisition répond à ses objectifs. L'avis préliminaire du Conseil est que, si la direction (CODM) continue à vérifier si les objectifs de l'acquisition sont atteints, une société serait tenue de fournir des informations aussi longtemps que cela reste nécessaire aux investisseurs, pour évaluer si les objectifs initiaux d'une acquisition sont atteints. Si la direction cesse de surveiller l'acquisition, la société devrait être tenue de révéler ce fait, et les raisons pour lesquelles elle a cessé de surveiller l'acquisition.

#### 4.1.5 Les facteurs qui constituent le goodwill

Les investisseurs ont déclaré que l'obligation pour une entreprise, de fournir une description qualitative des facteurs, qui constituent le goodwill, aboutit souvent à ce que les entreprises fournissant une description générique inutile. Les investisseurs déclarent que l'information voulue n'est pas une question de bonne volonté en soi, mais l'information qui permet de mieux comprendre pourquoi une entreprise a payé le prix qu'elle a payé pour celle acquise.

L'IFRS 3 donne les synergies attendues, comme un exemple des facteurs qui pourraient être divulgués par les entreprises. La réalisation de synergies est souvent un objectif important d'acquisition. Les investisseurs ont déclaré que les informations sur la nature, le calendrier et le nombre de synergies attendues, est important. Cela leur permettrait de mieux comprendre les avantages que la direction d'une entreprise attend, lorsqu'elles conviennent du prix d'acquisition d'une entreprise. Ces informations aideraient les investisseurs pour évaluer si le

prix payé était raisonnable. Elles aideraient également les investisseurs à tenir la direction pour responsable des progrès, lors de la réalisation de ces synergies.

#### 4.1.6 Le test d'*impairment* peut-il être rendu plus efficace ?

Quel est le problème ?

De nombreuses parties prenantes ont déclaré que les pertes de valeur sur les fonds de commerce sont parfois reconnues trop tard, longtemps après les événements qui ont causé ces pertes. Elles ont demandé à la Commission de rendre le test de dépréciation plus efficace à la comptabilisation, en temps utile des pertes de valeur sur le goodwill. Certaines d'entre-elles ont déclaré que la comptabilisation des pertes de valeur sur le goodwill, fournit des informations utiles, malgré que la perte de valeur soit souvent en retard sur le marché et l'évaluation des performances d'une acquisition.

Les parties prenantes ont déclaré que le fait qu'une perte de valeur ait été comptabilisée, est une information plus utile que le montant de la perte. Ce genre d'informations aident les investisseurs à évaluer la gestion des ressources de l'entreprise par la direction, et à évaluer les futurs flux de trésorerie de l'entreprise.

Besoins actuels :

Les entreprises sont tenues de soumettre les unités génératrices de trésorerie contenant un goodwill, à un test de dépréciation au moins une fois par an, même si rien n'indiquait que les unités génératrices de trésorerie puissent être altérées.

#### 4.1.7 Regroupements d'entreprises

Lors d'un regroupement, il avait été exigé des entreprises, qu'elles amortissent le fonds de commerce sur la durée de vie utile présumé, ne dépassant pas les 20 ans, bien que les entreprises puissent réfuter cette présomption. Un test de dépréciation était également requis :

- Lorsqu'une indication montrait que le fonds de commerce pouvait être déprécié, si sa durée de vie utile était de 20 ans ou moins ;
- Annuellement, si la durée de vie utile du fonds de commerce était supérieure à 20 ans, même si rien n'indiquait que la bonne volonté puisse être compromise.

Comme le goodwill ne génère pas de flux de trésorerie de manière indépendante, il est soumis à un test de dépréciation au moins une fois par an. Ce test évalue si la valeur recouvrable combinée, le montant des actifs de ces unités génératrices de trésorerie, y compris le goodwill, étaient supérieurs à leur valeur comptable combinée. Ces groupes d'unités génératrices de trésorerie, ne doivent pas être plus grands qu'une unité opérationnelle. Si un groupe d'UGT contient un goodwill, et que le montant recouvrable de ce groupe dépasse sa valeur comptable, ni le groupe d'UGT, ni le goodwill attribué à celui-ci ne sont dépréciés, et aucune perte de valeur est comptabilisée.

#### 4.1.8 Comment l'IASB est-elle parvenue à son avis préliminaire ?

La Commission a identifié deux grandes raisons de s'inquiéter d'un éventuel retard dans la comptabilisation des pertes de valeur sur le goodwill :

- L'optimisme excessif de la direction, que certaines parties prenantes craignent, en faisant les hypothèses nécessaires pour effectuer le test de dépréciation ;
- Blindage : une UGT, ou un groupe d'UGT contenant un goodwill, qui contient généralement une marge de manœuvre qui protège le goodwill acquis contre la comptabilisation de pertes de valeur.

Une grande partie des entreprises ne précisent pas si la durée de vie utile des actifs incorporels est indéfinie ou finie. Si elle était finie, il faudrait préciser les durées de vie utiles ou les taux d'amortissements utilisés. De même, une grande partie des entreprises de l'échantillon ne divulguent pas le(s) poste(s) du compte de résultat, dans lequel l'amortissement des actifs incorporels est inclus.

Dans l'ensemble, les actifs incorporels représentent une grande partie des actifs des entreprises, et les informations obligatoires pertinentes ne sont pas fournies dans leur intégralité. Du point de vue de l'IASB, les informations qui favoriseraient la meilleure communication possible des renseignements pertinents devraient être considérées comme une priorité essentielle.

#### 4.1.9 Le concept de « *Shield* »

Le goodwill est soumis à un test de dépréciation dans le cadre de l'UGT ou du groupe d'UGT auquel le goodwill a été attribuée. Par conséquent, la marge de manœuvre d'une UGT peut protéger le fonds de commerce acquis, contre la dépréciation. Cette marge d'une UGT est le montant par lequel sa valeur recouvrable dépasse la valeur comptable de ses actifs nets comptabilisés, y compris le goodwill.

Le test de dépréciation pourrait être rendu beaucoup plus efficace, lors de la comptabilisation en temps utile des pertes de valeur sur le goodwill, à un coût raisonnable. La marge brute est constituée d'éléments non comptabilisés au bilan en interne : le goodwill généré, les actifs non comptabilisés et les différences non comptabilisées entre la valeur comptable des actifs et passifs comptabilisés et leur les montants recouvrables.

Le blindage résulte du fait des exigences actuelles, toutes les réductions de goodwill total est d'abord affecté à la marge de manœuvre non reconnue. Une perte de valeur est comptabilisée uniquement lorsque la valeur recouvrable de l'UGT est inférieure à la valeur comptable des actifs comptabilisés. Cela signifie qu'une société comptabilise une perte de valeur sur le goodwill acquis, uniquement lorsque cette marge est réduite à zéro.

Une acquisition pourrait donc être moins performante que la gestion, mais l'entreprise ne reconnaîtrait aucune perte de valeur des goodwill, si elle disposait d'une marge de manœuvre



suffisante pour absorber la réduction de valeur. Le blindage du fonds de commerce acquis avec, par exemple, une marge de manœuvre qui était dans l'activité de l'acquéreur, avant l'acquisition, et qui n'est pas liée à l'entreprise acquise, pourrait être la raison pour laquelle certaines parties prenantes affirment que les pertes de valeur sur le goodwill acquis, ne sont pas comptabilisées en temps utile.

Comptabiliser des pertes de valeur sur le goodwill, acquis sur une base plus opportune, pourrait répondre aux préoccupations des parties prenantes, qui souhaitent que le test d'affaiblissement des capacités soit effectué :

- Fournir un signal opportun sur la question de savoir si l'exécution d'une acquisition répondait aux attentes, en améliorant l'information fourni par le test de dépréciation ;
- Réduire les valeurs comptables du goodwill acquis, lorsque celles des quantités sont consommées, ou ne sont plus censées fournir de futurs avantages. Selon eux, le test de dépréciation de la norme IAS 36 ne le fait pas.

La Commission a examiné si elle pouvait intégrer l'estimation de la marge de manœuvre dans la conception du test de déficience, et ce faisant :

- Réduire l'effet de blindage ;
- Cibler plus efficacement le fonds de commerce acquis ;
- Exiger des entreprises qu'elles comptabilisent les pertes de valeur sur les goodwill, en temps plus opportun.

#### 4.1.10 Simplification du test d'*impairment*

Cette partie souligne le fait que l'IASB ne peut rendre le test d'*impairment* plus efficace, mais elle cherche à le rendre plus simple. Le but de la commission est de rendre le test moins coûteux tout en améliorant certains aspects de l'information qu'il fournit :

- En dispensant de l'obligation d'effectuer un test de dépréciation annuel pour le goodwill, et cette dispense est étendu jusqu'aux actifs incorporels à durée de vie indéterminée, ainsi qu'aux actifs incorporels non encore disponibles ;
- Modifier les exigences relatives à l'estimation de la valeur d'utilité, en supprimant la restriction concernant l'inclusion des flux de trésorerie provenant de futures restructurations ;
- Permettre l'utilisation de flux de trésorerie après impôt, ainsi que celle des taux d'actualisation pour l'estimation de la valeur d'usage.

Les parties prenantes ont déclaré que l'une des raisons pour lesquelles le test de dépréciation est coûteux et complexe, est l'obligation d'effectuer le test chaque année, même s'il n'y avait pas d'indication de déficience. Les parties prenantes qui fournissent ce retour d'information, suggèrent qu'une entreprise ne devrait pas être tenue d'effectuer un test de dépréciation du fonds de commerce, à moins qu'il n'y ait une indication qu'une déficience a pu se produire.

L'exigence actuelle veut qu'une entreprise est tenue de tester les UGT contenant un goodwill pour chaque année, même s'il n'y avait pas d'indication qu'elles peuvent être altérées. Cette exigence s'applique également aux actifs incorporels à durée de vie indéterminée, et aux actifs incorporels non encore disponibles pour l'utilisation.

Pour tous les autres actifs et groupes d'actifs entrant dans le champ d'application de la norme IAS 36 Dépréciation des Actifs, une société n'est pas tenue de procéder à ce test, sauf s'il y avait une indication qu'une déficience aurait pu se produire. L'IASB est arrivé à un avis préliminaire, selon lequel elle devrait accorder un allègement de la taxe annuelle sur la valeur ajoutée (TVA), la Commission a décidé de ne pas utiliser la TVA.

#### 4.1.11 Robustesse du test de dépréciation

La principale préoccupation est de savoir si elle rendra le test de dépréciation moins robuste. La suppression de l'obligation d'un test annuel pourrait retarder la comptabilisation des pertes de valeur sur le goodwill, que certaines parties prenantes considèrent comme étant déjà reconnues trop tard, et donc réduire la valeur des informations que ces pertes de valeur fournissent parce que :

- L'identification de la présence d'indices de dépréciation peut nécessiter un plus grand jugement de gestion, en particulier lorsque des événements qui conduisent finalement à une déficience se produisent progressivement au fil du temps.
- Il en résulte une plus grande marge de manœuvre, et le jugement de la direction peut faciliter les entreprises à se comporter de manière opportuniste pour éviter de reconnaître une perte de valeur de la survaleur.
- Si les entreprises ne procédaient pas régulièrement à un test de dépréciation, leur expertise dans la réalisation du test, serait susceptible de diminuer.

#### 4.1.12 Améliorer l'information sur les tests de dépréciation des écarts d'acquisition

Lors de mes recherches, j'ai pu trouver quelques propositions visant à améliorer les exigences de divulgation concernant le goodwill :

Dans le rapport de EFRAG de mars 2018, il y a certaines propositions qui ont été mise en avant, dont le recouvrement du goodwill, la ventilation de la valeur comptable du goodwill par le regroupement d'entreprises, avec une explication pour chaque combinaison des raisons que la direction considère que le fonds de commerce est récupérable.

#### 4.1.13 Publication d'information sur la marge de manœuvre

La dépréciation d'actifs et IFRS 3 Regroupements d'entreprises, pour déterminer si l'une de ces exigences devrait être modifiée ou supprimée.

Décisions provisoires de l'IASB

Actuellement, l'IAS 36 n'exige la communication d'informations sur la marge de manœuvre, que lorsqu'il y a un changement d'une hypothèse clé, sur laquelle la direction a fondé sa détermination de la valeur recouvrable, et qui ferait en sorte que la valeur comptable de l'UGT dépasse sa valeur recouvrable.

De plus, l'IASB a observé une interaction entre les informations sur la "marge de manœuvre" et d'autres simplifications des tests de dépréciation, actuellement en cours :

- La valeur recouvrable : l'évolution de la marge de manœuvre risque d'être faussée si l'entité passe de la valeur d'usage à la juste valeur diminuée des coûts de cession, lors de la détermination du montant recouvrable. L'IASB a décidé de ne pas modifier l'exigence actuelle de la valeur d'usage et de la juste valeur.
- La divulgation d'informations sur la marge de manœuvre, permettrait aux utilisateurs de comprendre le résultat du test de dépréciation de manière plus transparente.

L'IASB a provisoirement décidé d'exiger une ventilation du montant du goodwill, lors d'un regroupement d'entreprises, avec une explication pour chaque combinaison. Par exemple, la direction serait tenue d'examiner les preuves qui justifient les synergies, et la continuité de l'exploitation résultant de regroupements d'entreprises antérieurs. Une problématique a été soulevé par l'IASB, il pourrait être coûteux pour les préparateurs de rassembler des preuves de regroupements d'entreprises antérieurs, et être capable d'identifier et d'isoler les avantages découlant de ces combinaisons, avec les réorganisations post-acquisition. Toutefois, dans l'ensemble, les avantages pour les utilisateurs seraient susceptibles de l'emporter sur les coûts pour les préparateurs, car les utilisateurs ont demandé plus d'informations et ce, à plusieurs reprises.

#### 4.1.14 Objectifs de performance

Une discussion a été menée sur la divulgation d'informations en lien avec la performance. Les principaux objectifs de performance pourraient inclure :

- a) le niveau de revenus de l'entreprise acquise (si elle n'est pas intégrée),
- b) des augmentations spécifiques sur les revenus d'un secteur d'activité existant, qui bénéficie de l'acquisition,
- c) des économies de coûts, grâce aux économies d'échelle.

#### 4.1.15 Révision des obligations d'information actuelles dans l'IAS 36

Les dernières recherches ont montré que les exigences de la norme IAS 36 ne sont pas bien appliquées. Cela a également été confirmé dans un examen des états financiers IFRS 2011, relatifs aux tests de dépréciation du goodwill publié par l'Autorité européenne des marchés financiers (AEMF) en 2013, mais aussi par mon exemple sur les sociétés du BEL 20. Au travers des utilisateurs des états financiers, il a été possible de constater que certaines informations demandées par l'IAS 36, ne sont d'aucune utilité pour les investisseurs. L'IASB a estimé qu'il serait préférable de cibler des exigences de divulgation spécifiques, sur la survaleur et la

dépréciation. L'IASB a noté que son projet sur l'initiative de divulgation était toujours en cours, elle pourrait décider de réaliser un examen des divulgations.

#### 4.1.16 Nouvelles exigences en matière d'informations à fournir

- La justification stratégique du regroupement d'entreprises, telle que le lien entre l'acquisition et la stratégie commerciale de l'acquéreur ; les principaux objectifs du regroupement d'entreprises et les cibles que la direction s'attend à atteindre.
- Les montants au cours de l'année d'acquisition, des deux périodes annuelles suivantes, et ensuite aussi longtemps que l'entité conclut que cette information est encore nécessaire pour que les utilisateurs puissent évaluer pleinement, si les principaux objectifs du regroupement d'entreprises étaient atteints.
- Si la direction de l'acquéreur n'évalue plus les principaux objectifs du regroupement d'entreprises, il faut en donner les raisons de l'absence d'appréciation.
- Informations sur les synergies : une description de celles-ci, ou celles qui sont prévues, quand elles devraient être réalisées, et la valeur qu'elle devrait produire, en indiquant leur coûts (ou la fourchette) prévus pour les réaliser.
- Les montants comptabilisés à la date d'acquisition pour chaque grande catégorie d'actifs identifiables acquis, et de passifs.
- Utiliser une approche de "*Chief Operating Decision Maker*" (CODM) pour les mesures que la direction prévoit de publier, dans les futurs rapports internes, pour évaluer la mesure dans laquelle les objectifs clés du regroupement d'entreprises sont atteints (c'est-à-dire des informations qui doivent être communiqué au CODM).
- L'obligation de fournir des informations supplémentaires pour permettre aux utilisateurs de comprendre le regroupement d'entreprises, lorsqu'il a lieu, vers la fin de la période de *reporting*.

Lors de cette réunion, certaines inquiétudes ont surgi, comme le fait que l'accent soit mis sur le CODM, cela signifie que l'information se situe à un niveau trop élevé pour les utilisateurs.

Décisions du Conseil :

Le conseil d'administration a pris la décision :

- D'inclure une opinion préliminaire selon laquelle les objectifs et obligations de fournir des informations sur la justification stratégique du regroupement d'entreprises, de comprendre le montant et la justification du prix total payé, et d'évaluer la mesure dans laquelle les objectifs clés du regroupement, sont atteints.
- Une autre proposition a été faite contre cette dernière idée, elle est de ne pas inclure une opinion préliminaire mais la remplacer par une exigence de fournir des informations supplémentaires, pour permettre aux utilisateurs de comprendre l'effet du regroupement d'entreprises sur l'ensemble de l'exercice.

D'autres points ont pris place dans la discussion, comme le fait de savoir s'il fallait réintroduire l'amortissement du goodwill. Plusieurs analystes ont avancé des arguments contre le retour de

cet amortissement, tel le fait qu'il soit coûteux et complexe. Il ne permet pas de comptabiliser les pertes de valeur en temps utile, et ne fournit que des informations à valeur de confirmation.

La réintroduction de l'amortissement a suscité beaucoup de débat, car une analyse révélatrice a été effectuée (Australian Accounting Standards Board, 2018, p.25).

Cette analyse a démontré que le goodwill est un actif gaspillé, et que ne pas montrer le gaspillage dans le compte de résultat est une lacune en matière d'information. Cela pourrait conduire à ce que le compte de résultat soit gonflé, et que la consommation est parfois étiquetée comme une dépréciation. Cela permettrait d'intégrer davantage d'actifs incorporels dans le goodwill, car ils peuvent alors être amortis. Cela réduira les coûts. Ce n'est pas parfait, mais cela permet d'éliminer le problème du "trop peu, trop tard".

Pour mettre fin à ce débat, la Commission a décidé de rester sur les travaux effectués précédemment, à savoir qu'il n'est pas possible d'évaluer le goodwill acquis directement après l'acquisition, ni de modifier le test de dépréciation, pour cibler le goodwill acquis de manière isolée. Le but du test de dépréciation est de continuer à s'assurer que la valeur comptable des actifs (y compris le goodwill) dans une UGT, n'excède pas la valeur recouvrable de cette UGT. L'explication donnée par la commission est que la valeur comptable du goodwill acquis est recouvrable, à partir des flux de trésorerie de l'UGT à laquelle il contribue. Elle ne génère pas de flux de trésorerie de manière indépendante, et l'objectif du test de dépréciation n'est pas de tester directement le goodwill acquis. Bien qu'en principe, il serait approprié d'amortir le goodwill acquis, sur sa durée de vie utile. Il n'est pas possible d'estimer la période ou le schéma de consommation, de manière raisonnable.

#### **4.1.17 Valeur d'utilité : Les flux de trésorerie provenant d'une restructuration ou d'une amélioration future**

Lors de sa réunion de janvier 2018 de l'AASB, le Conseil a provisoirement décidé, d'envisager la suppression de l'obligation pour une entité d'exclure du calcul de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie qui devraient résulter d'une restructuration future. Le personnel déclare que la base de la proposition consiste en le changement qui signifierait la valeur d'utilité :

- Saisir la valeur à partir du potentiel de l'actif ou de l'UGT, plutôt qu'à partir de l'actif dans son utilisation et son état actuels ;
  - Adopter la même unité de compte pour la valeur d'utilité, que celle utilisée pour la juste valeur diminuée des coûts de sortie ;
  - Éviter d'appliquer un critère de comptabilisation du passif, qui ne soit pas pertinent pour l'évaluation d'un actif ;
  - Éviter d'appliquer une règle visant à éviter les hypothèses d'un optimisme injustifié.
- Cette prévention est mieux traitée par les auditeurs, ou les régulateurs des marchés des valeurs mobilières.

#### 4.1.18 D'autres informations à fournir

Informations à fournir sur les calculs de la valeur d'utilité, la détermination de la valeur d'utilité d'un actif ou d'une UGT, implique l'estimation des entrées et sorties de trésoreries futures à tirer de l'utilisation continue de l'actif, ou de l'UGT et de sa cession finale, ainsi que l'application du taux d'actualisation approprié lors du calcul de la valeur actuelle nette, de ces flux de trésorerie futurs. Pour l'estimation des flux de trésorerie futurs, le paragraphe 33 stipule que les projections basées sur les budgets/prévisions des entreprises, doivent couvrir une période maximale de cinq ans. Les projections au-delà de l'horizon prévu sont basées sur des taux de croissance stables ou décroissants.

Selon le paragraphe 134, les sociétés qui utilisent la valeur d'utilité pour déterminer les valeurs recouvrables des UGT, doivent fournir des informations détaillées sur ces estimations de flux de trésorerie, pour chaque UGT qui contient des portions significatives du solde global du goodwill de la société.

Plus spécifiquement, les informations suivantes sont requises :

- Les informations sur chaque hypothèse clé, sur laquelle la direction a fondé ses projections de flux de trésorerie.
- Une description de l'approche de la direction pour déterminer la ou les valeurs attribuées à chaque hypothèse clé.
- La période sur laquelle la direction a prévu les flux de trésorerie, sur la base des budgets/prévisions financiers, doit être approuvée par la direction ; lorsque cette période est supérieure à 5 ans, les raisons de cette prolongation doivent être justifiées.
- Le taux de croissance utilisé pour extrapoler les projections de flux de trésorerie, au-delà de la période couverte par les budgets/prévisions les plus récents, et le(s) taux d'actualisation appliqué(s) aux projections de flux de trésorerie.

Un problème surgit lorsque les entreprises doivent fournir les informations sur le flux de la trésorerie, elles ne sont pas tenues d'indiquer si les flux estimés utilisés sont après ou avant l'impôt. Par conséquent, seul un petit nombre de sociétés fournissent ces informations.

Un autre élément clé dans l'estimation de la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs, est les flux de trésorerie attendus au-delà de la période de planification détaillée. Pour arriver à la valeur finale, le flux de trésorerie de base est généralement extrapolé à partir des flux de trésorerie prévus, pour les dernières années de la période de planification détaillée. Le taux de croissance doit refléter la croissance durable à long terme, attendue des flux de trésorerie de l'UGT. Dans cette optique, la norme IAS 36 exige des entreprises, qu'elles indiquent le taux de croissance utilisé, pour extrapoler les projections de flux de trésorerie, au-delà de la période couverte par les budgets/prévisions les plus récents.

Les entreprises doivent fournir des informations sur les hypothèses retenues, si la valeur recouvrable d'une unité est basée sur une approche, de la juste valeur diminuée des coûts de cession, pour évaluer la valeur recouvrable d'une UGT à laquelle des valeurs importantes de

goodwill ou d'autres actifs incorporels à durée de vie indéfinie, ont été attribuées. Cette approche est similaire à l'obligation pour une entreprise de fournir des informations spécifiques, sur les hypothèses retenues lorsque des calculs de valeur d'utilité ont été utilisés. Faire un résumé de la norme IAS 36, sur l'information obligatoire à fournir, est probablement la plus complexe. Cette complexité vient du fait qu'il y a une grande quantité d'informations requises, mais aussi en partie, à la sensibilité/la nature propriétaire perçue de certaines de ces informations, du point de vue des entreprises.

Lors de mes recherches dans les différents rapports et littératures, les régimes de tests de dépréciation des actifs (y compris ceux prévus par l'IAS 36), sont défectueux. Ils offrent aux préparateurs la possibilité d'exercer un pouvoir d'agir, avec une marge de liberté plus ou moins grande, au détriment de la transparence, de la comparabilité et de l'utilité des décisions. Au cours de mes recherches, j'ai trouvé un grand nombre de rapports et de mémoires qui se répartissent sur plusieurs années, et qui traitent du sujet du goodwill, ils arrivaient tous à la même conclusion, il n'y a pas assez d'informations pertinentes, et elles sont incohérentes.

Au-delà de la problématique du manque d'information, j'ai aussi pu constater que l'IAS 36 n'est pas précise sur l'utilisation de taux d'actualisation, après impôt dans les calculs de tests de dépréciation. Bien qu'en principe, la norme semble exiger des taux d'actualisation avant impôt, elle est formulée de manière à permettre aux entreprises d'utiliser plutôt des taux après impôt. Dû à ce manque, il semble en résulter une grande variation dans la pratique, ce qui entrave la comparabilité des informations communiquées.

#### 4.1.19 Conception de la check liste

Le travail développé par Tsalavoutas et al. (2010), et a été mise à jour, en fonction tant des exigences introduites par l'IFRS 3, que des changements apportés aux deux autres normes, l'IAS 36 et l'IAS 38. Ce processus a révélé 110 pistes que les entreprises sont censées suivre conformément à ces trois normes. Par exemple, les entreprises qui considèrent que certains montants sont sans importance, ne sont pas obligées de divulguer les informations demandées. Afin de s'assurer que la notation ne pénalise pas une entreprise pour ne pas avoir divulgué des informations qui peuvent ne pas être significatives, les critères suivants ont été fixés avant de décider, si les divulgations imposées par une norme étaient applicables ou non.

En ce qui concerne la norme IFRS 3, lors de l'évaluation de l'importance individuelle d'une acquisition, il a d'abord été déterminé si le prix d'achat, y compris le goodwill, représentait au moins 5% des actifs nets consolidés. Si ce n'est pas le cas, des données pro-forma ont été examinées, quand elles étaient disponibles.

Une acquisition est également considérée comme individuellement significative, si l'entreprise acquise contribue à plus de 5 % du chiffre d'affaires, ou du bénéfice consolidé. Les mêmes critères ont été utilisés pour les acquisitions collectivement importantes, afin de déterminer si le paragraphe B65 de l'IFRS 3 s'applique.

Dans son travail, Tsalavoutas démontre que la qualité de l'information financière est déterminée conjointement par les normes de *reporting*, les incitations auxquelles sont confrontées les directions, ainsi que par l'application et la supervision des marchés de capitaux, on peut affirmer que le respect de la divulgation obligatoire est fonction de facteurs déterminants, tant au niveau de l'entreprise, qu'au niveau du pays. Bien qu'une relation positive, entre les niveaux de conformité et les actifs incorporels soit attendue, le signe de la relation entre les deux autres variables et les niveaux de conformité ne peut être prédit. L'hypothèse émise est qu'une déficience ou un regroupement d'entreprises augmente l'attention des utilisateurs, ce qui exige alors une plus grande quantité d'informations.

Cette "pression" devrait conduire à une plus grande conformité. En pratique, la fourniture d'un plus grand nombre d'informations obligatoires, transmet à la fois, des informations prioritaires et non prioritaires (par exemple, les taux d'actualisation et de croissance), ainsi que des bonnes et mauvaises nouvelles aux utilisateurs des états financiers. Cela peut justifier l'apparente réticence de nombreuses entreprises, à fournir davantage d'informations (ACCA, 2014, p.44).

Avec les informations recueillies à partir de diverses sources, FRC et de la FSMA (étude 41) qui détaillent les informations importantes, que les entreprises doivent communiquer à leurs clients, j'ai regroupé les informations afin d'en établir une note, en vue de les intégrer dans le rapport annuel, et ainsi, les entreprises peuvent avoir des guidelines pour les aider à fournir les informations adéquates.

La première information à fournir, concerne les UGT :

- Comment les entreprises les ont identifiées ?
- Leur regroupement dans le but d'allouer le goodwill ;
- Explication sur le teste d'*impairment* ;
- Comment les entreprises ont elle fait pour déterminer d'allouer leur cash-flow aux UGT ?

La deuxième information est plus détaillée, en ce qui concerne le test d'*impairment* :

- S'il y a une comptabilisation d'une perte de valeur, l'entreprise doit expliquer les éléments déclencheurs.
- Exposer les implications, lors d'une incertitude dans son modèle de prévision.
- Présenter les changements qui ont pu affecter la valeur du goodwill.
- Informer sur le secteur d'activité, les changements qu'il peut y avoir, etc...

Valeur recouvrable des unités (groupes d'unités) génératrices de trésoreries, détermination de la valeur recouvrable :

- Pas d'obligation de fournir des informations sur la valeur affectée à chaque hypothèse clé, sur laquelle la direction s'est fondée, afin de déterminer la valeur recouvrable, sauf si, lors de l'analyse de sensibilité, un changement raisonnablement possible, d'une hypothèse clé, conduirait à ce que la valeur comptable du goodwill serait supérieure à sa valeur recouvrable).



Valeur recouvrable basée sur la valeur d'utilité :

Pour chaque UGT présentant un goodwill important, fournir des informations concernant chacune des hypothèses clés, sur lesquelles la direction a fondé ses projections de flux de trésoreries.

Les flux de trésorerie futur doivent :

- Se baser sur des hypothèses raisonnables, ils doivent être documentés, tout en essayant d'avoir la meilleure estimation possible. Cette projection doit être faite en fonction de la durée de l'utilité de l'actif.
- Tenir compte des budgets récents, sans prendre en compte la restructuration possible.
- Ne pas prendre en compte les flux des activités de financement, à savoir, ceux liés à l'impôt et ceux qui proviennent de l'investissement propre qui pourrait accroître ou faire diminuer le résultat.
- Tenir compte des frais de gestion quotidiens de l'actif, et des frais généraux affectés à l'utilisation de celui-ci.
- Fournir une description de l'approche adoptée par la direction, pour déterminer la ou les valeurs affectées à chaque hypothèse clé (ces valeurs doivent soit refléter l'expérience du passé, ou concorder avec des sources d'informations externes, et si tel n'était pas le cas, il faudrait indiquer comment et pourquoi, elles diffèrent de l'expérience passée, ou des sources d'information externes).

Période de projection des flux de trésoreries :

- Pour chaque UGT présentant un goodwill important, mentionner la période au cours de laquelle la direction a projeté des flux de trésorerie et, si une période supérieure à cinq ans est utilisée, justifier ce choix.
- Présentation de la période de projection des flux de trésorerie au travers des UGT.
- Taux de croissance utilisé pour l'extrapolation au-delà de la période de projection des flux de trésoreries : mentionner le taux de croissance utilisé pour extrapoler les projections de flux de trésorerie au-delà de la période couverte par les prévisions les plus récentes et, le cas échéant, justifier ce taux de croissance lorsqu'il est supérieur au taux de croissance moyen à long terme.

Taux de croissance :

- Justification pour les taux de croissance, si n'y en a pas, ils ne doivent pas être supérieurs au taux de croissance moyen à long terme, concernant les produits.

Taux d'actualisation :

- Pour chaque UGT présentant un goodwill important, mentionner le taux d'actualisation appliqué aux projections de flux de trésorerie.
- Taux avant impôt, si l'on ne trouve pas de taux d'actualisation dans le marché, alors utiliser le WACC (coût moyen pondéré).
- CAPM (*Capital asset pricing model*) pour déterminer les hypothèses concernant le taux d'intérêt sans risque. Lorsque ce taux est déterminé, il doit concorder avec les hypothèses d'inflation sur la période attendue.
- Ne pas juste mentionner les taux, mais il faut les justifier.

Si un changement dans la valeur recouvrable survient, si un changement possible des hypothèses conduit à ce que la valeur comptable de l'UGT soit plus élevée que sa valeur recouvrable, alors il faut fournir :

- Le montant de la différence entre la valeur recouvrable et la valeur comptable.
- La valeur allouée à l'hypothèse clé.
- Le montant qui doit être modifié dans l'hypothèse clé.

#### 4.1.20 Difficulté à fournir les informations

L'identification d'une UGT pourrait être difficile, dans les cas où une entreprise a acquis une autre entité, et que celle-ci se compose d'un certain nombre de filiales, divisions et/ou succursales distinctes. Pour minimiser les dépréciations futures, de nombreuses entreprises chercheront naturellement à établir leurs rapports, sur la base d'UGT plus grandes, ou combinées plutôt que sur des UGT plus petites, car le goodwill acquis peut être compensé par la valeur non comptabilisée du goodwill généré en interne, ou d'autres actifs incorporels identifiables, reconnus des parties les plus rentables de l'UGT (Lonergan, 2007, p.35).

Par conséquent, cela crée un impact énorme dans les exigences de publication dans le rapport annuel de l'entreprise, ce qui affecte l'utilité de ces informations, l'obligation d'affecter le goodwill aux UGT doit être soigneusement évaluée par les entreprises.

L'affectation du goodwill aux UGT est un processus crucial, car le nombre d'UGT auxquelles le goodwill est affecté a la capacité d'avoir un impact sur la comptabilisation d'une perte de valeur. Le risque lié à l'affectation du goodwill aux UGT est connu sous le nom de problème d'agrégation des UGT. Le problème d'une mauvaise inadéquation de cette agrégation, va entraîner le risque que les charges de dépréciation qui devraient se produire soient évitées, ou du moins retardées de manière inappropriée. Ceci est important car divers types d'opérations peuvent avoir des perspectives de croissance, des taux de rentabilité, et des degrés de risque différents.

Au sujet des hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable par la modélisation des flux de trésorerie actualisés, le choix des taux d'actualisation, des taux de croissance et de la période de prévision, sont des facteurs clés qui contribuent au résultat de l'évaluation de la dépréciation, en particulier lorsque l'on utilise la méthode de la valeur d'utilité. Les flux de trésorerie sont estimés avec certaines hypothèses qui reflètent toutes les variables financières.

En outre, les informations sur les flux de trésorerie sont utiles aux utilisateurs des rapports annuels, afin d'évaluer la capacité d'une entreprise à générer de la trésorerie à l'avenir, et également pour évaluer les performances de l'entreprise. Dans la plupart des rapports que j'ai pu analyser, il s'accorde à dire que trois hypothèses clés sont importantes. Les rapports révèlent que les estimations de la valeur actuelle nette pour la valeur recouvrable, peuvent être très sensibles. Le choix des hypothèses sur lesquelles reposent généralement les projections de flux de trésorerie actuels, est conforme aux résultats réels du passé des entreprises, à condition que

les effets d'événements ou de circonstances ultérieurs, qui n'existaient pas au moment où ces flux de trésorerie réels ont générés, le rendent approprié. Ainsi, il existe une forte corrélation entre ces hypothèses clés, et les prévisions de flux de trésorerie qui reflètent la valeur des entreprises. Plus le rapport annuel contient d'informations, plus celles-ci sont utiles aux utilisateurs, en vue de prendre des décisions d'investissement.

Acteur :

Il existe différents groupes d'acteurs qui entrent en contact avec des éléments particuliers des états financiers, ou qui sont influencés par la divulgation de ces éléments, par exemple les préparateurs, les gestionnaires, les cabinets comptables, les auditeurs, les analystes financiers, les investisseurs. Tous ces acteurs peuvent avoir des opinions et des intérêts divergents sur l'exactitude et l'utilité d'éléments d'information, et chacun d'entre eux adopte un point de vue différent, en fonction de l'environnement des rapports.

Indice de divulgation :

À ce jour, il n'existe pas de théorie de l'information financière pour guider les indices de divulgation, comme mesure du respect des normes de qualité par les entreprises du monde entier. Dans la plupart des rapports, les chercheurs développaient, adaptaient et modifiaient les indices pour répondre à leurs propres besoins, et à leurs objectifs de recherche.

Par conséquent, il est très difficile et complexe d'obtenir une perception internationalement reconnue du "meilleur" indice de divulgation. A travers mes recherches, j'ai pu comprendre qu'il me serait difficilement possible, de concevoir un indice de divulgation, car il serait trop subjectif. C'est la raison principale qui m'a amené à opter pour créer un check list, et ainsi essayer de développer une ligne de conduite. La divulgation financière est un concept abstrait, qui est compliqué à mesurer directement. Elle ne possède pas de caractéristiques inhérentes permettant de déterminer son intensité, ou sa qualité comme la capacité d'une voiture. Le niveau de divulgation financière n'est pas facile à mesurer, car l'élaboration et l'application d'un indice de divulgation, nécessitent des évaluations subjectives de la part du chercheur, qui applique la technique. La plupart des écrits sont capturés par un "indice" lors de l'étude d'une qualité de conformité et de divulgation, dans les normes comptables.

## 4.2 Méthodologie de recherche

Dans cette partie de ma recherche, j'explique la méthodologie empruntée :

1. Ma recherche a pour objectif de comprendre un phénomène, ses caractéristiques et les enjeux qui en découlent. Elle peut se réaliser de différentes manières, afin de collecter des données : les interviews, les groupes de discussion, l'observation, l'analyse.
2. Ce type de recherche met l'accent sur des données verbales, qui peuvent être utilisées à des fins d'interprétation, et ainsi valider ou invalider des faits ou des observations.

Dans le cadre de ce mémoire, j'ai décidé de mener une recherche sur la base d'entretiens, en vue de recueillir des données permettant de répondre à ma principale question de recherche, « pourquoi les entreprises ne fournissent pas assez d'information, et comment améliorer la présentation d'information ».

Ce chapitre est structuré en deux parties :

- La méthode utilisée pour collecter les données ;
- L'analyse des résultats obtenus de cette recherche.

### 4.2.1 Collecte des données

Afin de finaliser mes recherches, j'ai décidé de préparer un guide d'entretien dans le but de recueillir les opinions ainsi que les impressions des auditeurs, des entreprises et de la FSMA, et ainsi analyser les changements ayant pu être observés pour trouver une solution.

Les entretiens présentent un grand intérêt, de par la qualité des informations recueillies, car ils ont pour but d'approfondir nos connaissances sur le sujet, par le biais d'expériences professionnelles réelles sur le terrain.

Ce guide d'entretien élaboré est détaillé en annexe, et il a pour objectif de fournir une série de questions qui peuvent être posées. Ceci étant, il est nécessaire de noter que certaines questions peuvent être omises, ou seront remplacées par d'autres questions, au fur et à mesure des entretiens.

Les sujets abordés lors des entretiens se focalisent principalement sur :

- Les nouvelles obligations ;
- Le manque d'information ;
- Les informations utiles pour les investisseurs ;
- Les coûts des informations supplémentaires ;
- Comment apporter ce changement.

### 4.2.2 Profil des personnes interrogées

Pour répondre à ces questions, plusieurs auditeurs de différents cabinets d'audit, de divers pays ont été contactés. Avant l'entretien, nous avons contacté tous les candidats par courrier électronique, afin de savoir s'ils étaient prêts à participer à l'entretien. Au sein de ces cabinets, les profils sont à peu près similaires, car il faut une certaine expérience pour pouvoir traiter la question des normes internationales. Afin d'en avoir une vue d'ensemble, j'aurais aussi aimé interviewer des entreprises, ainsi que la FSMA qui contrôle les entreprises. Selon le profil de l'auditeur, le traitement de la divulgation des informations peut être interprété différemment.

Afin de couvrir toutes les activités réalisées au cours des missions d'audit, des candidats de différentes catégories professionnelles ont été invités à participer. Lorsqu'ils ont accepté ma demande d'interview, une date a été fixée et un questionnaire leur a été envoyé au plus tard, une semaine avant la date de l'entretien. Les entretiens se sont déroulés en français ou en anglais, et au début de chaque entretien, une autorisation a été demandée afin d'enregistrer l'interview. En outre, il n'y a pas eu de problème quant à la nature des informations, et les personnes que j'ai interrogées n'ont pas eu de problème à divulguer leur identité.

Vous trouverez un tableau ci-dessous regroupant toutes les informations concernant les personnes interrogées :

*Tableau 180 : L'échantillon*

Auditeur	Entreprise	Fonction
A1	Deloitte	Director, Audit & Assurance
A2	BDO	Partner
A3	EY	Partner
A4	GAS-SA	Réviser agréé
A5	IFG Audit	Réviser agréé
A6	RBB sarl	Réviser agréé
A7	WHS conseil	Réviser agréé
A8	Ecovis	Réviser agréé
A9	FSMA	Administrateur

Tous les profils interrogés possèdent des connaissances, soit basiques, soit approfondies sur les normes internationales, mais il convient de mentionner que les informations communiquées lors de leurs entretiens, reflètent l'opinion des personnes interrogées, et ne peuvent pas être étendues au point de vue de l'ensemble de l'entreprise belge. Notre objectif derrière ce mémoire, est de comprendre pourquoi les entreprises ne fournissent pas plus d'information pour leur investisseur, et essayer d'améliorer la divulgation d'information.

## 4.3 Guide d'entretien

### 4.3.1 Questionnaire FSMA

- Quelles informations seraient utiles pour les investisseurs, afin de pouvoir évaluer l'entreprise ?
- Est-ce que l'on devrait désigner une personne spécifique pour la « compliance » ?
- Est-ce qu'une opinion préliminaire serait utile, ou serait-ce mieux de fournir des informations supplémentaires, afin de permettre aux utilisateurs de comprendre l'effet du regroupement d'entreprises, sur l'ensemble de l'exercice ?
- Selon vous, pourquoi y a-t-il un tel manque d'information ?

- Pourquoi les sociétés ne se conforment-elles pas pleinement au IAS ?
- Qu'elles sont les raisons pour lesquelles certaines sociétés ne fournissent pas d'information sur le goodwill ?
- Lors de mes précédents interviews avec certains auditeurs, j'ai cerné le fait qu'ils manquaient de guidance pour émettre un avis.
- Pour vous, est-ce qu'il serait utile d'avoir une « checklist » dans les comptes annuels, avec un minimum d'information à fournir ? Si oui, quels seraient les informations utiles à mettre dans cette « checklist » ?

Lors de la publication de certaines informations, comment faites-vous pour avoir un suivi de ces dernières ? (Par exemple, la publication de cash-flow futur, certaines sociétés peuvent prévoir une augmentation de 25%, mais elles ne vont jamais l'atteindre).

#### 4.3.2 Question pour les auditeurs

- Quel type d'information peut être importante pour l'audit, et comment évaluez-vous la pertinence des informations importantes à publier pour le goodwill ?
- Quelle est l'opinion de vos clients sur l'utilisation de ces informations ? Apporte-t-elle de la valeur dans l'audit de leur société ?
- Pourquoi les clients ne veulent pas donner plus d'information ?
- Que pouvez-vous entreprendre, afin de les motiver, en vue de fournir plus d'informations, et respecter l'IAS 36 ?
- Par rapport aux prérequis de la FSMA, qu'est ce qui aiderait les auditeurs dans leur jugement, afin d'avoir une assurance plus élevée ?
- Lors de mes précédentes interviews, j'ai pu constater que vous manquiez de guidance pour les informations (comme par exemple la projection des cash, certaines entreprises vont baser le calcul sur le chiffre d'affaire d'autre non), selon vous, qu'est-ce qui pourrait vous aider ? (Par exemple l'évaluation des cash-flow futurs, certaines sociétés se basent sur les ventes d'autre sur la marge, structure de la présentation, simplification de la norme, etc...)
- Est-ce que vous trouvez utile d'intégrer une « check liste », avec les informations minimums à fournir, pour que la charge de la responsabilité penche plus vers le management de l'entreprise ?

#### 4.3.3 Questionnaire pour les entreprises

- Quel est votre point de vue sur la sensibilité des informations ?
- Comment vous déterminez les informations êtes-vous prêt à fournir dans le rapport annuel pour les investisseurs ?
- Comment jugez-vous les informations utiles ?
- Comment les sociétés peuvent-elles s'y prendre, sans publier un minimum d'informations concrètes, en évitant celles qui sont trop sensibles ?

- De quelle manière pensez-vous trouver un accord avec la société d'audit, afin de publier ou non des informations ?
- Lorsque vous faites vos calculs de prévision du cash-flow futur, sur quoi vous basez-vous (*sells, marge, gross rate*), et sur combien d'année vous projetez-vous ?
- Quels sont les limites à l'information, lorsqu'il faut présenter les UGT, ainsi que les liens entre le secteur opérationnel ?
- Comment présentez-vous vos hypothèses clés, pour déterminer la valeur recouvrable des UGT, et sur quoi vous basez-vous (la valeur d'utilité, ou la juste valeur) ?
- Sur quelles informations vous basez-vous, pour établir la projection des flux de trésoreries, est-ce que cela vous pose un problème de communiquer cette information dans le rapport annuel, et si ses projections ne sont pas atteintes comment faites-vous pour les corriger ?

Lors des différentes interviews, j'ai pu remarquer que les entreprises évitent de donner la plupart des leurs informations, parce qu'elles ont peur de la concurrence, et de dévoiler leurs business model. Si toutes les entreprises appliquaient toutes les règles de la même manière, alors toutes seront sur un même pied d'égalité quant aux informations qu'elles auraient les unes sur les autres.

Lors de ces interviews, les auditeurs ont un grand rôle à jouer, car c'est eux qui déterminent quelle est l'information utile pour les investisseurs, selon leur jugement de valeur. Si une entreprise ne voulait pas publier quelque chose d'important, c'est eux qui vont chercher l'information. Pour remédier, faciliter et standardiser, pour toutes ses raisons, il faudrait instaurer une liste, dans le rapport annuel, pour que la charge de la responsabilité pèse sur l'entreprise, et non plus sur l'auditeur. Durant mes interviews avec les entreprises, j'ai pu remarquer qu'il y avait des investisseurs différents et donc, des besoins différents. Le fait de standardiser ne prend pas en compte la pluralité des entreprises, mais cette liste reprend la plupart des critères, pour la publication d'information du goodwill, donc les entreprises compléteront que ce dont elles ont besoin.

## 4.4 Méthodologie de récolte de données

### 4.4.1 Interview

J'ai réalisé 10 interviews. Ils ont été faits dans le but de cerner le point de vue de chacune des parties concernées par le problème. J'ai commencé par demander une interview à la FSMA, pour avoir leur point de vue global sur le sujet, mais malheureusement, à cause de tous les problèmes sanitaires et avec les vacances, je n'ai pas eu de contact réel, mais j'ai pu avoir des échanges par email, où ils ont répondu à mes questions. Le même souci s'est présenté à moi pour l'entretien avec les entreprises. Je me suis donc rabattu sur l'opinion des auditeurs, avec un certain niveau dans l'entreprise, car ils doivent avoir un minimum d'expérience dans le domaine. Je n'ai pas fait de sondage sur internet, car mon sujet n'est pas de ceux où l'on peut poser des questions fermées. Il me semblait plus pertinent de poser directement les questions aux personnes concernées. Ma première hypothèse consiste en le fait de désigner une personne

en charge de la compliance, pour déterminer le juste milieu entre ce que la norme demande et ce que les entreprises publient. Quant à ma deuxième hypothèse, celle-ci veut intégrer une note/check list, avec diverses informations, souvent manquantes dans le rapport annuel, qui puissent aider les entreprises à se retrouver lorsqu'elles élaborent leur test ou établissent leur calcul.

#### 4.4.2 Résultats obtenus

Dans cette partie du travail, je mets en relation les résultats obtenus (réponses obtenues des différentes parties prenantes) au moyen des interviews réalisées. Tous les répondants au questionnaire, sont employés dans les grand cabinet d'audit.

Les positions des répondants dans les firmes ne doivent pas être trop basses, puisqu'il faut avoir un minimum de connaissance des normes internationales, et ce ne sont pas, par exemple, les juniors 1 que j'ai interviewer, mais plutôt des personnes qui ont un certain nombre d'année d'expérience. Ainsi, j'ai au minimum interviewer des managers pour les entreprises, et je n'ai eu un contact que par le service « info ». Les questions ont été transmises aux personnes, via les personnes compétentes, et pour finir, j'ai eu les mêmes contraintes avec la FSMA.

Il est compliqué de souligner une tendance, mais avec les nouvelles discussions de l'IAS et avec mes analyses, il y a du changement qui s'annonce, comme le calcul de l'*impairment* qui va être facilité, et d'autres points comme l'IFRS 3 « regroupement d'entreprise », qui va devoir être plus précis et pertinent à la fois.

#### 4.4.3 FSMA

Comme je l'ai dit précédemment, la FSMA a réalisé sa propre étude, voici quelques années, mais depuis ce moment-là, rien n'a vraiment changé, et il n'y a pas eu de nouveau communiqué. Cependant, depuis le mois de mars dernier, les discussions concernant ces points ont repris.

La première question qui m'est directement venu à l'esprit, c'est de savoir si quelque chose avait changé, si la FSMA a changé sa manière de voir les choses, pour améliorer la divulgation d'information, mais pour le moment il n'y a rien qui est prévu, les institutions internationales (IASB, FSMA, etc...) sont dans la phase de discussion, et essayent de voir ce s'il y a moyen de modifier l'aspect plus technique, mais pas encore la manière d'améliorer la qualité des informations à présenter.

La deuxième question est de savoir si une personne qui s'occupe de cette compliance serait utile, pour essayer d'avoir un meilleur contrôle sur les informations divulguées par les entreprises, mais pour le moment, cette tâche est occupée par les auditeurs, et est laissée à leur jugement professionnel.



La troisième question concerne le fait d'avoir un avis complémentaire sur le rapport annuel, pour aider les investisseurs afin de savoir à quel genre de sociétés ils ont à faire. Et, comme pour la question précédente, les auditeurs aussi se chargent de vérifier et d'apporter l'information qu'ils jugent adéquate pour les investisseurs, selon leur jugement professionnel. Cette information supplémentaire nécessite du temps, et serait coûteuse pour les entreprises.

La quatrième question est de savoir pourquoi les entreprises ne fournissent pas toutes les informations demandées par les normes. La réponse de la FSMA est celle que j'ai retrouvé dans les deux autres groupes, c'est-à-dire que si les entreprises respectent tous les critères, la concurrence en connaîtra trop sur eux, leur business modèle, leur business plan, etc...

La cinquième question concerne le manque de guidance pour les auditeurs et les émetteurs, lors des calculs de projection. Par exemple, pour le moment, la FSMA n'a pas pris de décision spécifique à ce propos. Il y a bien des changements dans l'air, mais rien n'est fixé définitivement car certaines entreprises vont baser leur cash futur sur les ventes, et d'autre sur la marge (net/brut).

#### 4.4.4 Auditeur

Question 1 : l'auditeur se place dans une perspective de pertinence de l'information par rapport au lecteur des états financiers. L'information importante pour l'auditeur, est de savoir s'il se met à la place des lecteurs, qu'elle information est importante pour eux. Si l'information ne serait pas utile pour le lecteur, alors elle perd de sa pertinence pour le lecteur.

L'information au test d'*impairment*, valeur recouvrable, devient plus importante au fur et à mesure que le risque augmente. Si un montant de goodwill n'est pas significatif par rapport à l'état financier, c'est un risque d'*impairment* faible, même si la norme requière de faire un test annuel de dépréciation du goodwill. Selon les auditeurs, ils ne sont pas dans l'obligation de fournir ses informations. Plus le montant est significatif et plus le risque d'*impairment* augmente, les exigences de l'auditeur vont bien évidemment augmenter proportionnellement.

Avec la crise sanitaire due au Covid-19, les auditeurs devraient faire plus attention à ce que les entreprises publient, car cela est un indicateur d'*impairment*. Il sera aussi intéressant de voir, dans les futures semaines, quel genre de publication les entreprises vont-elles donner à leurs investisseurs.

Si l'on a un goodwill, il est alors indispensable d'établir un test d'*impairment* tout le temps (risque de changer), mais si l'on a des indicateurs, il faut le faire plus souvent. Actuellement, avec le Covid-19, toutes les entreprises seront impactées, elles doivent faire ce test le 30 juin. Quand il y en a un, il faut donner les détails, s'il n'y en a pas, il faut en clarifier la raison.

Question 2 : Plusieurs problèmes se posent lors de la norme IAS 36. Celle-ci est compliquée lors de la mise en application. En pratique, la norme est mal appliquée, elle impose de fournir des informations sensibles, car les entreprises vont dévoiler leur anticipation du futur, et donc

l'impact sur le cours de la bourse (pas apprécié par les clients), et ils apprécient encore moins que le risque d'*impairment* devienne plus élevé, car cela mène à douter de la qualité des acquisitions. Ceci est le rôle de l'auditeur, demander aux clients les bonnes informations.

Tous ses paramètres mis ensemble, font que les entreprises ne sont pas à l'aise pour fournir les informations d'une part, et d'autre part elles ne savent pas qu'elles fournissent réellement. L'un des plus gros soucis se situe lors de l'acquisition, et des tests d'*impairment* qui suivent. L'objectif ici, est d'identifier les UGT, en les rendant les plus petites possible, pour qu'elles ne masquent pas les UGT déficitaires, mais les clients ont tendance à les rendre le plus large possible, afin de couvrir les mauvaises acquisitions, et de les noyer dans les plus profitables. Ce qui pourrait mettre la puce à l'oreille, c'est que si la valeur recouvrable des UGT diminue par rapport à la période précédant le moment où l'acquisition a été faite, il y a une présomption que cela serait dû à l'acquisition, et qu'il fallait en vérifier le montant.

La communication financière globale de l'entreprise, et la grande sensibilité de la divulgation de la dépréciation sont des informations prospectives. C'est pourquoi les entreprises sont quelque peu réticentes à donner les informations requises par les normes. Elles justifient leur budget pour l'année suivante, l'hypothèse commerciale que nous prenons pour les années à venir, et qu'aucune entreprise ne le fera, car c'est comme si l'on donnait son modèle économique à un concurrent. Nous devons trouver un compromis sur le type d'informations disponibles en interne, sur les hypothèses utilisées pour effectuer le test de dépréciation, sur celles que vous divulgerez en externe, et sur le compromis à trouver lorsque vous présentez l'information aux investisseurs, car les entreprises ne veulent pas divulguer celle-ci.

Question 3 : Le manque d'information est dû au caractère confidentiel et à l'intimité. Tout ce qui amène à devoir fournir une information prospective, touche à la qualité du management, et cela sous-entend que l'on peut avoir fait de mauvaises acquisitions, et que les entreprises n'ont pas eu les synergies qu'elles espéraient. S'ajoute à cela, le fait que les entreprises ne sont pas à l'aise avec la norme, et elles ne savent pas quoi fournir comme information. Dans les faits, on en arrive toujours à cette notion de risque, se concentrer sur les informations qui sont réellement pertinentes.

Il y a eu des transactions anticipées (par exemple, vendre des business, le fait de donner les informations sur la valeur comptable de cet *impairment* et la valeur recouvrable). Ces informations sont importantes pour l'acheteur, car il peut voir la valeur réelle de ce qu'il va acheter, si l'on donnait le montant qu'il y a dans les comptes et donc, on peut perdre la plus-value, et être dans une position très faible pour négocier.

Question 4 : si le client ne veut pas fournir une information que l'auditeur juge importante, il y a une part de négociation. Les auditeurs peuvent tourner une demande, jusqu'à obtenir la réponse qu'ils attendent.

Certains clients ne comprennent pas tous les concepts et de ce fait, évitent de publier des informations comme par exemple, lors d'un *impairment*, si la plus grande valeur entre « *value less cost to sell* » ou « *value in use* » est inférieure à la valeur dans les comptes, le client n'a pas

le réflexe d'aller vers cette approche. Parfois cette valeur est supérieure, donc elle les affranchies du risque d'*impairment*, et on peut trouver une marge de négociation.

Question 5 : les guidelines de la FSMA suivent celle de l'ESMA. Là, les institutions rappellent les exigences de la norme, mais n'interprètent pas de quelle manière appliquer celle-ci. ESMA : publication de la liste des décisions qu'ils ont prises, par rapport à la modification des comptes.

Encourager les entreprises en parlant avec les manager, car tout le monde regarde tout le monde surtout avec les temps qui court, les entreprises veulent donner une bonne image. Certaines vont être plus faciles à convaincre de donner ce genre d'information, et d'autre vont être plus méfiantes, car les concurrents risquent de montrer cette information. Aller plus haut dans la hiérarchie, etc., CFO, CEO, *audit comitee*, si certaines informations à fournir ne sont pas bonnes pour les auditeurs, c'est leur rôle d'aller voir à l'échelle supérieur.

Question 6 : le problème c'est que l'on va arriver à un rapport de gestion avec tous les titres, mais dans la description, il y aura le néant, donc pas beaucoup d'information. Là où l'accent doit être mis, c'est à partir du moment où l'information peut être critiquée pour les lecteurs. La check liste est plus pertinente au moment de l'acquisition, car il n'y a pas vraiment d'information qualitative qui soit fournie sur le contexte (ou les raisons du paiement de ce montant-là, les synergies attendues, les besoins d'information qualitative), pour le moment on s'en tient aux informations minimums. Il y a un manque de contextualisation et de justification du prix. Si ces informations sont données, il est plus facile de vérifier si les buts fixés au moment de l'acquisition sont atteints. Il est plus important de fournir des informations détaillées.

Ceci étant, concernant les entreprises, je dois souligner que je n'ai pas eu de réponse pertinente, afin de développer le point de vue des entreprises, mais à travers les témoignages des auditeurs, il est possible de cerner les problèmes qui peuvent survenir lors de l'application de cette norme.

## 4.5 Analyse des résultats

Cette partie consiste, dans un premier temps, à mettre en relation les résultats obtenus, afin d'apporter des éléments de réponse, qui vont permettre de valider ou d'invalider les hypothèses formulées au point précédent. En parcourant les éléments de réponse apportés par la phase théorique, formulés dans la première partie, il est important de préciser que mon analyse n'est pas statistique, car l'échantillon ne permet pas de disposer du nombre nécessaire de réponses, c'est plutôt un moyen de comprendre le problème et d'essayer de trouver une solution, qui selon moi, pourrait améliorer la situation.

Compte tenu des données récoltées lors des observations de l'application, des normes internationales relatives au goodwill, de l'évaluation de l'opinion des auditeurs sondés, et des informations reçues par la FSMA, le sujet est en cours de discussion au sein de l'IASB, et aucune décision n'a été prise pour simplifier et pousser les entreprises à fournir plus d'informations. Lors de l'analyse menée sur les entreprises, parmi les entités observées, une très faible partie d'entre elles avaient respecté les indications des normes internationales. Seules

quelques entreprises avaient donné quelques détails, et depuis l'étude 41, il n'y a plus eu d'analyse sur le sujet. Cela a pour conséquence, que les entreprises, même 10 ans plus tard, n'ont pas amélioré la présentation des informations sur le goodwill. En guise de confirmation des hypothèses précédemment émises, sur la base de la recherche effectuée, dans un premier temps, j'explique la raison pour laquelle les entreprises ne fournissent pas suffisamment d'information, pour me pencher ensuite sur la manière de les amener à fournir plus d'information.

La première mise en place des normes propose un certain nombre d'information à fournir, que les entreprises doivent respecter. Le souci avec cela, c'est le fait que ces obligations n'apportent pas vraiment d'information utile aux différents investisseurs. Nous pouvons en déduire que dans une période de 10 ans, rien n'a réellement changé, et les justifications ne se sont pas vraiment améliorées. Durant mes recherches, j'ai trouvé beaucoup de travaux qui ont été réalisés sur la quantité d'information que les entreprises proposent, tout en essayant de chiffrer les informations en créant des ratios. Pour ma part, le plus grand problème ne vient pas de la quantité d'information qui est fournie, mais plutôt de la qualité de celles-ci. Le souci avec ces informations que fournissent les entreprises consiste en le fait que cela nécessite de fournir trop d'information privée. Les informations qui doivent être communiquées, sont laissées à l'appréciation des entreprises, puis c'est l'auditeur qui vérifie s'il s'agit bien des informations que les investisseurs ont besoin. J'estime que le problème du manque d'information provient de là, car la norme exige beaucoup d'information, et laisse place aux entreprises afin qu'elles fournissent celle qui leur convient.

Les personnes qui devraient réguler ces informations, sont les auditeurs. Si l'auditeur constate qu'une information lui semble utile et indispensable, il doit faire en sorte d'amener le client à la fournir. Ceci étant, vu les différentes analyses obtenues, l'on peut constater les mêmes critiques à savoir que les informations sont trop générales, et qu'il n'y en a pas assez, concernant les UGT. Enfin, il faut que noter que l'analyse de sensibilité est insuffisamment commentée. Cerner ce problème m'a permis d'en comprendre le fond. Les discussions actuelles sur l'IASB, à propos des informations à fournir, et de la modification de certaines normes, ne vont pas résoudre le problème. Il me semble important, dans un second temps, de proposer d'établir une liste d'information obligatoire à intégrer dans le rapport annuel. Cela devrait pouvoir remédier au problème, car avec cette solution, les auditeurs ne devront plus faire appel à la bonne volonté des entreprises, afin de publier les informations qu'ils jugent nécessaires, mais ils devront juste vérifier si ses entreprises ont bien respecté les étapes. Le fait d'intégrer la liste avec les informations importantes, que les entreprises sont obligées de fournir, constitue une problématique autour de laquelle l'IASB devrait se pencher. Au travers de mes interviews, les auditeurs m'ont fait savoir que des listes existaient déjà auprès des cabinets (IFRS compliance checklist 2019 pour Deloitte), et de plus, la norme constitue déjà en elle-même, une liste, mais il apparaît que parfois, les auditeurs étaient tiraillés entre le client et leurs obligations.

## CONCLUSION

Il me semble important de constamment contextualiser la problématique, ainsi que le développement des hypothèses formulées, tout comme les réponses apportées à ces dernières, tout au long de cette étude. J'ai alors observé ensuite les limites de ce travail, pour enfin développer les perspectives théoriques, et cerner les pistes d'approfondissement identifiées.

Comme nous avons pu le constater, ce problème n'est pas tout jeune, et il remonte déjà à quelques années, dans le monde entier. La plupart des entités se conforment à l'obligation de divulgation. Ce n'est pas pour autant qu'elles respectent convenablement les normes, et qu'elles sont transparentes. C'est même un phénomène plutôt rare.

La rareté des informations liées au goodwill, peut être simplement expliquée par le fait que ce processus de vérification n'est pas réellement obligatoire, et que les auditeurs doivent faire des concessions entre le client et leur obligation. De plus, il est apparu au cours de la recherche, qu'il serait très probable que la plupart des sociétés incluses dans le champ d'application des normes, reliées à la présentation des informations sur le goodwill, n'émette pas de rapport d'une qualité suffisante.

On peut observer dans la dernière discussion de l'IASB, qu'il y a bien un souci, lors de la communication d'information. Certaines sont très pertinentes, comme par exemple le fait de faire un test d'*impairment* chaque année, où vont être plus approfondis d'autre point, comme l'IFRS 3 lors d'un regroupement d'entreprises. Il n'y a pas eu de modification de ces normes ou d'étude menée sur le sujet, depuis près de 10 ans en Belgique, et la dernière étude menée à ce sujet date de 2010. Il s'agit donc d'un point qui évolue très lentement.

Cette étude s'était fixée les objectifs de recherche suivants :

- Recueillir les informations, directement auprès de l'échantillon des états financiers des entreprises, l'identification de celles-ci sur les regroupements d'entreprises, ainsi que les tests de dépréciation, etc...
- Etudier la conformité aux exigences de divulgation obligatoires, dont trois parmi les plus importantes à savoir, l'IFRS 3, l'IAS 36 et l'IAS 38.

Cette recherche apporte deux contributions majeures :

1<sup>ère</sup> : elle met en évidence les domaines dans lesquels les préparateurs, les régulateurs et les organismes d'exécution doivent s'efforcer d'améliorer le niveau de divulgation, par le biais des entreprises, ce qui devrait permettre de fournir une information plus complète aux utilisateurs.

2<sup>ème</sup> : elle propose une solution qui pourrait fournir plus d'information, par le fait d'intégrer une liste, et donner une description avec les informations requises, pour mettre en évidence les points que les entreprises doivent améliorer, la présentation des informations et éliminer ainsi l'ambiguïté dans l'interprétation des normes.

Les entreprises fournissent des niveaux d'information très variables, sur la base du regroupement des entreprises, et du test d's. Cette disparité est le résultat des différences entre les entreprises et leurs décisions. Il faut savoir si ces informations sont suffisamment importantes, que pour justifier la publication d'informations pertinentes. Des disparités peuvent également se produire, parce que ce qui est exigé par les normes n'est pas très clair, et/ou parce que les entreprises ne suivent pas délibérément les exigences de divulgation obligatoire à la lettre.

Ainsi, il est possible de dégager les résultats suivants, en guise de conclusions qui s'imposent :

- La plupart des sociétés ne déclarent que le goodwill résultant des acquisitions, mais elles ne divulguent pas une description qualitative ;
- Un grand nombre d'entreprises n'atteignent pas les objectifs d'exigence de la norme, sur les regroupements d'entreprises réalisés. Il est intéressant de noter que certains de ces domaines ont été mis en évidence dans le passé, et il semble que les entreprises continuent à le faire en dépit de l'IFRS 3 ;
- L'IAS 38 exige des entreprises qu'elles indiquent la durée de vie utile des immobilisations incorporelles, les durées de vie ou les taux d'amortissement utilisés ;
- Une grande partie des entreprises de notre échantillon, ne divulgue pas les informations requises ;
- En ce qui concerne les informations relatives aux tests de dépréciation, presque toutes les entreprises qui signalent la reconnaissance d'une perte de valeur, ont indiqué séparément le montant de la dépréciation, comme l'exige la norme ;
- La grande majorité des entreprises qui déclarent avoir reconnu une perte de valeur indiquer le montant de la reprise, mais elles restent silencieuses concernant les méthodes adoptées, pour mesurer les valeurs recouvrables des actifs ;
- L'IAS 36 exige que les entreprises divulguent le taux de croissance utilisé, pour l'extrapolation des projections de flux de trésorerie, au-delà de la période couverte par les budgets/prévisions les plus récents. Cependant, un très faible nombre d'entre elles divulgue certaines informations sur les estimations des flux de trésoreries ;
- Enfin, la norme IAS 36 révisée, a introduit l'obligation pour les sociétés de divulguer la période pendant laquelle la direction a prévu des flux de trésorerie, le taux de croissance utilisé pour extrapoler les projections de flux de trésorerie, et les taux d'actualisation appliqués aux projections de flux de trésorerie. Si la juste valeur diminuée des coûts de cession à cette valeur était déterminée à l'aide de la valeur actualisée, alors les sociétés ne vont révéler qu'une partie des résultats.

Les entreprises présentent un niveau élevé de disparité des informations, et la non-conformité aux obligations d'information de l'IFRS 3, IAS 36, ainsi que de l'IAS 38.

Cette disparité est due :

- Aux transactions non suffisamment importantes ;
- Aux fait que les normes soient mal comprises, et pas assez claires ;
- Aux fait que les entreprises ne respectent pas délibérément les obligations, tout comme les exigences de divulgation.

Suite à ces constatations, j'ai orienté ma recherche vers des solutions pour améliorer la communication des informations.

Ma première hypothèse était de placer une personne intermédiaire, qui pourrait s'occuper de la compliance et assurer la bonne communication. Cette hypothèse fut invalidée par les interviews car pour ces personnes, cela rajouterait une charge en plus sur les coûts, alors qu'il s'agit déjà du rôle de l'auditeur.

Ma deuxième hypothèse était d'intégrer une note explicative qui reprenne le manque d'information (qui sont obligatoires), pour orienter les personnes qui préparent les comptes annuels. Cette hypothèse n'a pu être démontrée, car la majorité des réponses faisaient ressortir le fait qu'il y avait déjà des listes pour chaque cabinet, afin de contrôler le flux d'information.

Cette étude a été contrariée par quelques limites :

1<sup>er</sup> : les résultats obtenus grâce aux différentes interviews, n'ont pas été suffisants pour pouvoir réaliser une analyse statistique de la problématique. Mon travail se veut exploratoire, qui comprend une analyse explicative.

2<sup>ème</sup> : il aurait été intéressant de connaître l'avis des premiers concernés, les entreprises, afin de pouvoir mesurer la portée des réponses récoltées, en lien avec les groupes déterminés. Ceci aurait permis de faire le rapprochement avec les entreprises et les auditeurs, afin d'étudier l'impact de leur éventuelle influence sur ces derniers.

3<sup>ème</sup> : afin de mener le traitement des données plus loin, il serait utile de parvenir à récolter plus de données, et que celles-ci soient mieux réparties entre les différents cabinets et organismes, comme la IASB, FRC, ESMA etc., et ce, afin d'analyser leur point de vue sur le sujet, et avoir une vue plus internationale du problème. Cela permettra d'atteindre un plus grand nombre d'auditeurs qui sont familiers avec ses normes. Il serait également intéressant de fournir un sondage aux sociétés qui ont le plus de mal avec ses normes. Les réponses seraient plus pertinentes si elles étaient uniquement obtenues auprès d'experts en la matière.

Pour clore, il est indéniable que les discussions de l'IASB devraient permettre d'approfondir le sujet, pour mener ainsi une étude plus étendue et approfondie sur les informations qualitatives. Elle permettrait d'étudier la manière dont procéder pour aider les entreprises à publier leurs informations, et pas seulement sur le type d'information, car cela ne règle pas le problème de fond. Durant la crise de 2008, il y a eu certains manquements, et la crise économique qui se profile à l'horizon ne risque pas d'améliorer les choses.

# BIBLIOGRAPHIE

## 1. Ouvrages et Articles

André, P. et Dionysiou, D (2018). Mandated disclosures under IAS 36 Impairment of Assets and IAS 38 Intangible Assets: value relevance and impact on analysts' forecasts. [Chapitre de livre]. Dans *Applied Economics* (pp.707-725). London : Routledge. Récupéré de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00036846.2017.1340570>

André, P. et Dionysiou, D (2018). Mandated disclosures under IAS 36 Impairment of Assets and IAS 38 Intangible Assets: value relevance and impact on analysts' forecasts. [Chapitre de livre]. Dans *Applied Economics* (pp.707-725). London : Routledge. Récupéré de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00036846.2017.1340570>

André, P. et Tsalavoutas, I (2014). *Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinants of non-compliance*. Londres : The Association of Chartered Certified Accountants. Récupéré de <https://tinyurl.com/y4psvxtr>

Bonnet-Bernard, S., Husson, B. et Preel, A. (2005). *Guide pédagogique de lecture de l'IAS 36*. Londres : L'académie des sciences et techniques comptables et financières. Récupéré de <http://www.ectoulouse.com/media/files/guidedelectureias36/>

CASTELLANO, N. (2015). *Goodwill Disclosure in Europe. Profiles of disclosing companies* (Mémoire de Master). Université de Sassari, Italie.

D'ALAURO, G. (2013). *The impact of IAS 36 on goodwill disclosure: Evidence of the write-offs and performance effects*. Gênes : Omniscience. Récupéré de <https://www.redalyc.org/pdf/549/54928893009.pdf>

Haid, S. (2004). *Le régime des amortissements selon les normes IAS/IFRS* (Mémoire de Master). Ecole supérieur de commerce Algérie, Alger.

Hoogervorst, H (2020, 19 mars). *Debrief: Discussion Paper: Business Combinations—Disclosures, Goodwill and Impairment*. [Émission Web diffusée]. Dans la série *IFRS Foundation*. Récupéré de <https://www.youtube.com/watch?v=9izYQw304qQ&t=38s>

Khairil, F. (2013). *Disclosure Quality of Goodwill Impairment Testing: A Disclosure Index*. Malaisie : Université de Malaisie, Malaisie

Mazzi, F. (2016). *Compliance with goodwill-related mandatory disclosure requirements and the cost of equity capital*. Italie : Accounting and Business Research. Récupéré de <https://preview.tinyurl.com/yy4nt84b>



PAUGAM, L. (2006). *Valorisation et reporting du goodwill : enjeux théoriques et empiriques* (Thèse de doctorat). Université Paris-Dauphine, Paris. Récupéré de <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00648012/document>

## **2. Rapports**

Ackermans & van Haaren (2010). *Rapport annuel*. Bruxelles : Ackermans & van Haaren. Récupéré de <https://www.avh.be/sites/avh/files/investorpresentations/2011/Results%202010.pdf>

Ackermans & van Haaren (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Ackermans & van Haaren. Récupéré de <https://www.avh.be/sites/avh/files/2019-04/avh-annual-report-2018.pdf>

Aedifica (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : Aedifica. Récupéré de <https://tinyurl.com/y237qdy6>

Aholddelhaize (2010). *Rapport annuel*. Bruxelles : Aholddelhaize. Récupéré de [https://www.aholddelhaize.com/media/1419/130415\\_dlz\\_ra12\\_fr\\_annualreport.pdf](https://www.aholddelhaize.com/media/1419/130415_dlz_ra12_fr_annualreport.pdf)

Anheuser-Busch Inbev (2010). *Rapport annuel*. Louvain : Anheuser-Busch Inbev. Récupéré de <https://preview.tinyurl.com/y26t2zov>

Anheuser-Busch Inbev (2019). *Rapport annuel*. Louvain : Anheuser-Busch Inbev. Récupéré de <https://tinyurl.com/yxzww8mx>

Aperam (2018). *Rapport annuel*. Luxembourg : Aperam. Récupéré de <https://preview.tinyurl.com/y69pvm2h>

Argenx (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : Argenx. Récupéré de <https://www.argenx.com/investors/annual-reports>

Australian Accounting Standards Boards (2019). *Perspectives on IAS36: A case for standard setting activity*. Australie : Australian Accounting Standards Boards. Récupéré de <https://tinyurl.com/y2w4dwtx>

Barco (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Barco. Récupéré de <https://ar.barco.com/2019/>

Belfimo (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Belfimo. Récupéré de <https://tinyurl.com/y2dplvpr>

Belgacom (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Belgacom. Récupéré de [https://issuu.com/belgacom/docs/annualreport\\_2009\\_fr](https://issuu.com/belgacom/docs/annualreport_2009_fr)

Cofinimmo (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Cofinimmo. Récupéré de <https://tinyurl.com/y2wy2efe>

Cofinimmo (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Cofinimmo. Récupéré de <https://www.cofinimmo.com/investisseurs/rapports-pr%C3%A9sentations/>

Colruyt group (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Colruyt group. Récupéré de <https://tinyurl.com/y2yjqglr>

Colruyt group (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Colruyt group. Récupéré de [https://issuu.com/colruytgroup/docs/rapport\\_annuel\\_1819?fr=sMzFkNDcwNTU1](https://issuu.com/colruytgroup/docs/rapport_annuel_1819?fr=sMzFkNDcwNTU1)

Deloitte (2019). *Goodwill and impairment*. Londres : Deloitte. Récupéré de <https://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2019/june/goodwill>

Dexia (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Dexia. Récupéré de <https://www.yumpu.com/fr/document/view/30312408/rapport-annuel-2009-dexiacom>

European Financial Reporting Advisory (2018). *Improving disclosures about goodwill impairment testing*. Bruxelles : European Financial Reporting Advisory. Récupéré de <https://tinyurl.com/yx95k6y7>

EY (2020). *EY Building a better working world*. Récupéré le 15 mars 2020 de [https://www.ey.com/en\\_gl/audit/technology/atlas?WT.mc\\_id=10803771&AA.tsrc=paidsearch](https://www.ey.com/en_gl/audit/technology/atlas?WT.mc_id=10803771&AA.tsrc=paidsearch)

FSMA (2012). *Etude concernant la publication d'informations sur le goodwill conformément à la norme IAS 36 dans les comptes annuels des sociétés cotées portant sur l'exercice 2010*. Bruxelles : FSMA. Récupéré de <https://www.fsma.be/fr/etudes-et-documents>

Galapagos (2019). *Rapport annuel*. Malines : Galapagos. Récupéré de <https://preview.tinyurl.com/y48mo7zt>

GBL (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : GBL. Récupéré de [https://www.gbl.be/fr/media/2745/GBL\\_RA\\_2009\\_FR.pdf](https://www.gbl.be/fr/media/2745/GBL_RA_2009_FR.pdf)

GBL (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : GBL. Récupéré de <https://www.gbl.be/fr/media-center/reports-presentations>

GDF Suez (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : GDF Suez. Récupéré de <https://www.suez.com/fr/actualites/publications>

ICAEW (2007). *Environmental issues and UK annual reporting*. Londres : ICAEW. Récupéré de <https://tinyurl.com/y33t4ra4>

ING (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : ING. Récupéré de <https://about.ing.be/A-propos-dING/Press-room/Resultats-financiers.htm>

KBC (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : KBC. Récupéré de <https://www.kbc.com/fr/investor-relations/rapports/rapports-annuels.html>

KPMG (2018). *Rapport annuel*. Malines : Galapagos. Récupéré de <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/09/2018-disclosure-checklist.pdf>

Mobistar (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Mobistar. Récupéré de [https://corporate.orange.be/sites/default/files/annual\\_reports/annual\\_report\\_2009.pdf](https://corporate.orange.be/sites/default/files/annual_reports/annual_report_2009.pdf)

Proximus (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Proximus. Récupéré de <https://www.proximus.com/fr/investors/reports-and-results.html>

Société Fédérale de Participations et d'Investissement (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Société Fédérale de Participations et d'Investissement. Récupéré de [http://www.sfpifim.be/sites/default/files/attachments/sfpi\\_rapport\\_annuel\\_2009.pdf](http://www.sfpifim.be/sites/default/files/attachments/sfpi_rapport_annuel_2009.pdf)

Sofina (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : Sofina. Récupéré de <https://www.sofinagroup.com/wp-content/uploads/2019/03/SOF-Annual-Report-2018-FR.pdf>

Solvay (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Solvay. Récupéré de [https://www.solvay.us/en/binaries/AR\\_2008\\_Brochure\\_FR-141681.pdf](https://www.solvay.us/en/binaries/AR_2008_Brochure_FR-141681.pdf)

Solvay (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : Solvay. Récupéré de <https://annualreports.solvay.com/2018/fr/>

Telenet (2018). *Rapport annuel*. Malines : Telenet. Récupéré de <https://press.telenet.be/resultats-annuels-2018>

UCB (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : UCB. Récupéré de <https://reports.ucb.com/2018/rapport-integre/>

Umicore (2009). *Rapport annuel*. Bruxelles : Umicore. Récupéré de [https://www.umicore.com/storage/migrate/2009FY\\_Pressrelease\\_EN.pdf](https://www.umicore.com/storage/migrate/2009FY_Pressrelease_EN.pdf)

Umicore (2018). *Rapport annuel*. Bruxelles : Umicore. Récupéré de <https://www.wdp.eu/fr/calendar/publication-rapport-financier-annuel-2018>

Umicore (2019). *Rapport annuel*. Bruxelles : Umicore. Récupéré de <https://www.umicore.com/en/media/press/umicore-publie-son-rapport-annuel-integre-2019/>

### **3. Entretiens**

Milis, D. (2020, 3 juin). Partner BDO Bruxelles. [Entretien]. Uccle.

Kaisin, M. (2020, 27 juin). Partner EY Bruxelles. [Entretien]. Uccle.

Van Havermaet, T. (2020, 7 juillet). Director, Audit & Assurance. [Entretien]. Uccle.

Gimmi, A. (2020, 10 juillet). Réviseur agréé GAS-SA. [Entretien]. Uccle

Yamalian, A (2020, 10 juillet). Réviseur agréé IFG Audit. [Entretien]. Uccle

Bretout, T (2020, 11 juillet). Réviseur agréé rbb sarl. [Entretien]. Uccle

Minder-Reynard, C. (2020, 15 juillet). Réviseur agréé GAS-SA. [Entretien]. Uccle.

Sunier, W (2020, 23 juillet). Réviseur agréé WHS conseil. [Entretien]. Uccle

Van der Westhuizen, P. (2020, 25 juillet). Réviseur agréé Ecovis. [Entretien]. Uccle

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Dépréciation dans un groupe .....	17
Tableau 2 : Impact de la couverture des flux de trésorerie .....	22
Tableau 3 : Les prévisions de flux de trésorerie .....	23
Tableau 4 : La valeur d'utilité d'exclusion .....	23
Tableau 5 : La valeur d'utilité d'inclusion .....	24
Tableau 6 : La valeur d'utilité .....	24
Tableau 7 : Test de dépréciation .....	31
Tableau 8 : Analyse des valeurs .....	43
Tableau 9 : Analyse des valeurs .....	45
Tableau 10 : Répartition des UGT .....	47
Tableau 11 : Répartition des UGT .....	48
Tableau 12 : Exigence des flux de trésorerie .....	50
Tableau 13 : Exigence des flux de trésorerie .....	50
Tableau 14 : Obligation d'information .....	52
Tableau 15 : Obligation d'information .....	53
Tableau 16 : Flux de trésorerie .....	54
Tableau 17 : Flux de trésorerie .....	55
Tableau 20 : L'échantillon .....	77