

Information comptable



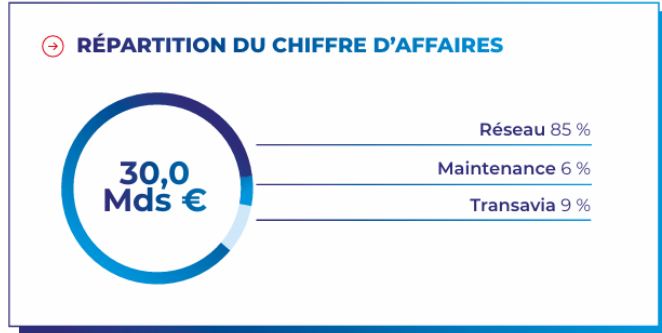
L'entreprise exploite
Le revenu
Elisabeth Albertini

Sommaire

- IFRS 15
- Convergence avec la norme américaine
- Besoin d'un nouveau standard
- Définitions
- Etapes pour la reconnaissance du revenu tiré des contrats clients
- Impact d'IFRS 15 sur le compte de résultat et le bilan
- Communication

Les enjeux de la reconnaissance du CA

Air France KLM, 2023



Renault, 2023

Chiffres
Clés



2 235 345

véhicules vendus dans le monde

dont 28,4 % de véhicules « Green market » en Europe

Chiffre d'affaires
(en milliards d'euros)

52,4

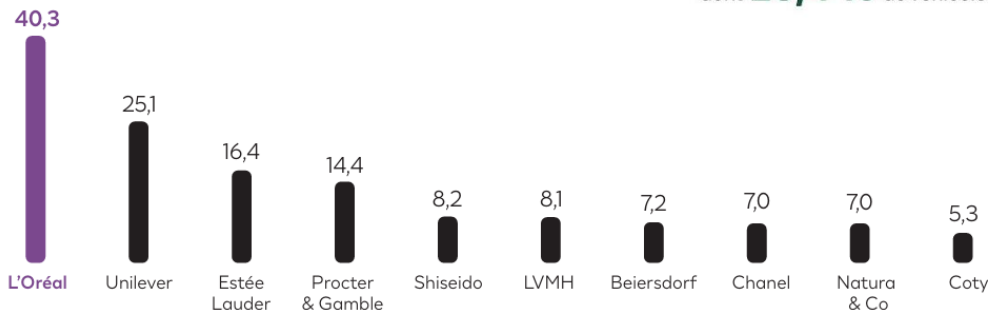
Résultat net
(en milliards d'euros)

2,3

Marge opérationnelle Groupe
(en milliards d'euros)

4,1 (7,9 % du CA)

L'Oréal, 2023



Produits des activités ordinaires

En millions d'euros	Notes	2023	2022	2021
Chiffre d'affaires	3.1	41 182,5	38 260,6	32 287,6
Coût des ventes		-10 767,0	-10 577,4	-8 433,3
Marge brute		30 415,5	27 683,3	23 854,3
Frais de Recherche et Innovation		-1 288,9	-1 138,6	-1 028,7
Frais publi-promotionnels		-13 356,6	-12 059,0	-10 591,0
Frais commerciaux et administratifs		-7 626,7	-7 028,8	-6 074,2
Résultat d'exploitation	3.1	8 143,3	7 456,9	6 160,3
Autres produits et charges	4	-449,9	-241,5	-432,0
Résultat opérationnel		7 693,4	7 215,4	5 728,3
Coût de l'endettement financier brut		-226,7	-70,4	-38,0
Produits de la trésorerie et équivalents de trésorerie		162,1	69,8	18,5
Coût de l'endettement financier net		-64,6	-0,6	-19,4
Autres produits et charges financiers	9.4	-48,8	-72,3	-40,2
Dividendes Sanofi		420,9	468,2	378,3
Résultat avant impôt et sociétés mises en équivalence		8 001,0	7 610,6	6 046,9
Impôts sur les résultats	6	-1 810,6	-1 899,4	-1 445,4
Résultat net des sociétés mises en équivalence		0,2	1,4	0,6
Résultat net		6 190,5	5 712,6	4 602,2
Dont :				
• part du groupe		6 184,0	5 706,6	4 597,1
• part des minoritaires		6,5	6,0	5,1
Résultat net par action part du groupe (en euros)		11,55	10,65	8,24
Résultat net dilué par action part du groupe (en euros)		11,52	10,61	8,21
Résultat net par action hors éléments non récurrents part du groupe (en euros)	11.4	12,11	11,30	8,86
Résultat net dilué par action hors éléments non récurrents part du groupe (en euros)	11.4	12,08	11,26	8,82

Produits des activités ordinaires

DES ENJEUX IMPORTANTS :

- Quand faut-il enregistrer le CA?
- Quel est le **montant** du CA?

Dans un contexte de concurrence accrue entre les entreprises

Dans un contexte de globalisation des marchés

CA => indicateur de performance des entreprises

Evolution du CA => Très surveillée par les analystes financiers

Permet de comparer les entreprises d'un même secteur d'activité

Pourquoi un nouveau standard ?

Nouveaux types de transactions

- Multi-éléments (biens + services) dans un contrat
- Software/Hardware
- Retours de produits
- Programme de fidélité

Contrat



Assurance

**Location
financière**

Entretien

Reconnaissance du CA

2015



Une nouvelle ambition pour le programme de fidélité Flying Blue

Le programme Flying Blue compte près de 27 millions de membres et fêtait cette année son 10^e anniversaire. Suite à la fusion des programmes Fréquence Plus (AF) et Flying Dutchman (KL) en 2005, Flying Blue n'a cessé de croître au rythme constant d'un nouveau membre toutes les 20 secondes au cours de cette période.

(en millions d'euros)

	2023	2022 ⁽¹⁾
Ventes de biens de l'Automobile	42 154	37 684
Ventes aux partenaires de l'Automobile	4 028	3 130
Produits de location des actifs ⁽²⁾	674	842
Autres prestations de services	1 294	1 465
Prestations de services de l'Automobile	1 968	2 307
Ventes de biens du Financement des ventes	17	23
Produits de location des actifs ⁽²⁾	194	141
Produits d'intérêts sur opérations de Financement des ventes	2 880	1 983
Autres prestations de services ⁽³⁾	1 090	1 025
Prestations de services du Financement des ventes	4 164	3 149
Prestations des Services de Mobilité	45	35
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	52 376	46 328

(1) Les états financiers 2022 tiennent compte des ajustements au titre de la 1^{ère} application de la norme IFRS 17 « Contrat d'assurance » en 2023 (Note 2-A).

(2) Il s'agit des produits locatifs enregistrés par le Groupe dans le cadre des contrats de vente de véhicules avec engagement de reprise ou de location simple d'actifs immobilisés.

(3) Il s'agit principalement de produits de prestations d'assurance, d'entretien, de véhicules de remplacement associés ou non à un contrat de financement.

Renault 2023

Pourquoi un nouveau standard ?

- Diversité importante dans les pratiques de reconnaissance de chiffre d'affaires
- Guide d'application limité sur beaucoup de sujets importants, comme la comptabilisation des contrats avec des éléments multiples.
- Difficultés d'enregistrements des transactions complexes à cause des bases de conclusions peu développées
- Difficultés pour les investisseurs et les analystes de comprendre et comparer le chiffre d'affaires des entités

Nouvelle norme sur les produits : IFRS 15

S'applique aux exercices ouverts à compter du **1^{er} janvier 2018**

En **remplacement** des normes :

- IAS18 (produits des activités ordinaires)
- IAS 11 (contrats de construction)

⇒ **Les enjeux de IFRS 15** *Norme commune IFRS et US GAAP*

- **Transfert de contrôle** (IFRS 15) remplace le transfert des risques et avantages (IAS 18)

- Un **modèle unique** applicable à tous les produits tirés de contrats avec les clients

- **2 méthodes de reconnaissance** : progressivement ou à un moment précis

Des règles plus descriptives et plus détaillées

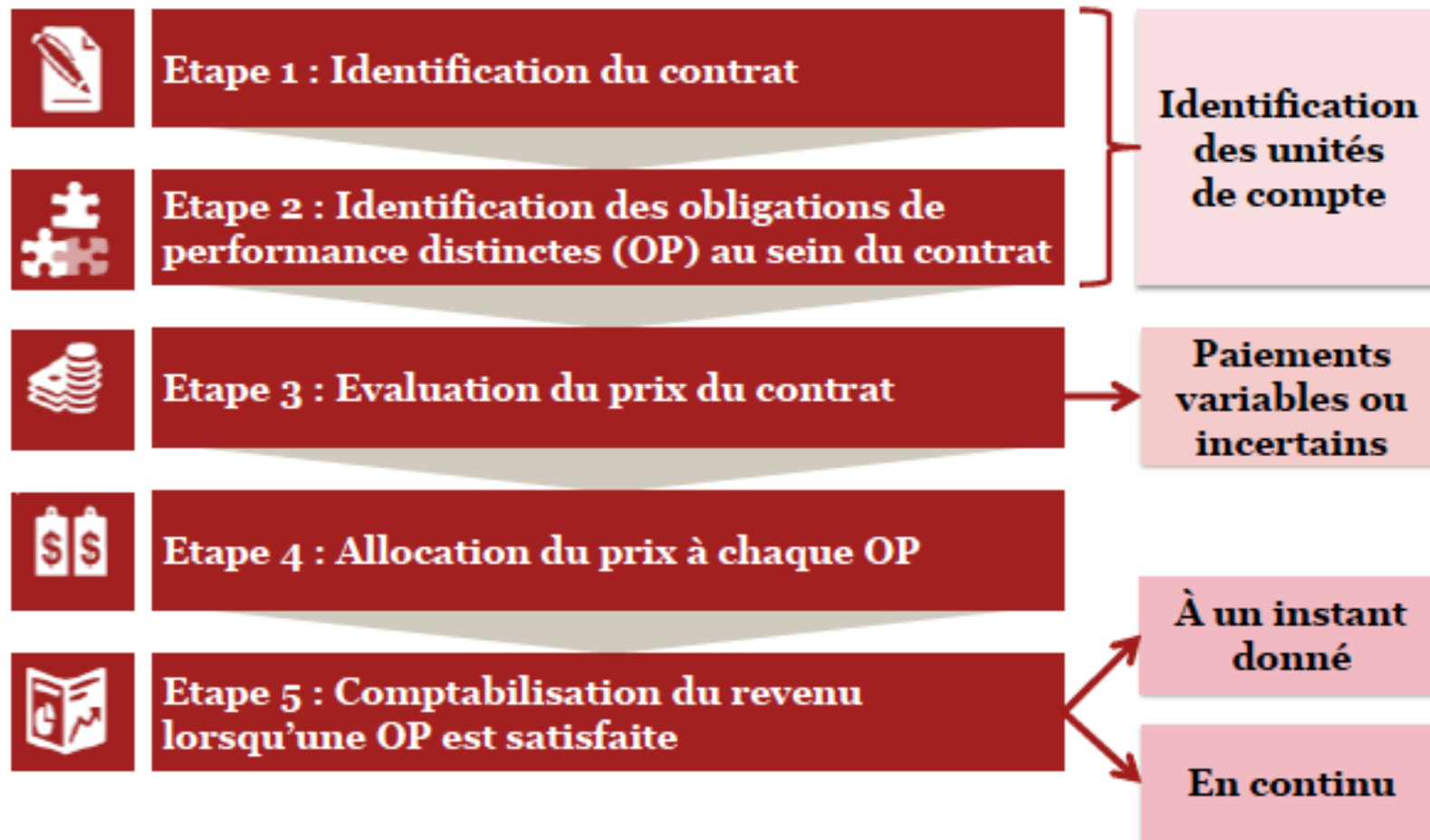
Définitions

- Un **contrat** est un accord entre deux ou plusieurs parties qui crée des droits et des obligations exécutoires.
- **Client** : « une partie qui a conclu un contrat avec une entité pour obtenir des biens et des services qui sont un résultat des activités ordinaires de l'entité en échange d'une contrepartie ».
- **Prix de vente autonome** : « Le prix auquel un bien ou un service serait vendu séparément à un client.
- **Obligation de performance** : « Promesse de transférer au client soit (1) un bien ou un service distinct, soit (2) une série de biens ou de services distincts substantiellement identiques et présentant le même profil.

IFRS 15 produits des activités ordinaires

Reconnaissance du revenu

Une démarche générale en 5 étapes



IFRS 15 : Etape 1 : Identification du contrat

Approuvé par les deux parties

Substance commerciale (flux de trésorerie)

Identification des droits et des obligations exécutoires

Identification des conditions de paiement

Probabilité de recouvrement au commencement du contrat

Possibilité de **regrouper** les contrats conclus au même moment **et** avec le même client *sous certaines conditions*

Hors du champs IFRS15 : Contrat de location, contrat d'assurance, instruments financiers, accord de coopération

IFRS 15 : Etape 2 : Identification des OP

Les obligations de performance sont la promesse contractuelle d'une entité de transférer à un client des biens ou des services **DISTINCTS**, soit individuellement, soit en lot, soit en série dans le temps.



IFRS 15 : Etape 2 : Identification des OP

Biens ou services DISTINCTS => 2 critères à remplir

- 1) Le client peut bénéficier du bien ou du service soit par son utilisation, sa consommation ou sa vente, soit parce qu'il est détenu de manière à générer des avantages économiques.
- 2) La promesse de transfert d'un bien ou d'un service est séparable des autres promesses du contrat.

ENTRETIEN



ASSURANCE



**LOCATION
FINANCIERE**



IFRS 15 : Etape 2 : Identification des OP

OP distinctes : 2 conditions cumulatives

Distinct dans l'absolu **et** distinct dans le cadre du contrat

Principe : le client peut tirer parti du bien ou du service isolément ou en le combinant avec d'autres ressources aisément disponibles

Pour identifier si l'OP est distincte :

- Aucun service significatif d'intégration n'est fourni
- Il n'est pas utilisé pour fournir d'autres biens ou services au client
- Il n'est pas lié à d'autres biens ou services prévus au contrat
- Il ne modifie pas considérablement un autre bien ou service prévu au contrat

IFRS 15 : Etape 2 : Identification des OP

Exemples :

1 contrat de vente d'un smartphone assorti d'un abonnement

=> **2 OP**

1 contrat de vente d'une voiture assorti d'un contrat d'entretien du véhicule (différent de la garantie légale)

=> **2 OP**

1 contrat avec un logiciel et le service d'intégration du logiciel comprenant une modification substantielle pour l'intégrer au système d'information du client avec des ajouts de fonctionnalités

=> **1 OP**

La reconnaissance de la marge est individualisée par OP

IFRS 15 : Etape 3 : Evaluation du prix du contrat

Prix du contrat = montant auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens et des services du contrat.

Prix du contrat = Montants fixes et certains
+ Montants variables et incertains
+ Composante financière significative
+ Contrepartie en nature

Estimation des paiements **variables**

Méthode de la valeur attendue (Espérance mathématique)

Méthode du montant le plus probable

IFRS 15 : Etape 3 : Evaluation du prix du contrat

Composante financement

Le montant de la contrepartie doit être ajusté de l'effet de la valeur temps si le contrat procure un avantage important en matière de financement

Déterminer la présence de la composante financement

- Différence entre prix comptant et contrepartie prévue
- Délai entre la fourniture des biens et des services et le règlement de la contrepartie est > 1 an.

Taux d'actualisation tient compte du risque de crédit client

Ce taux est fixé à l'origine (non modifié par la suite)

IFRS 15 : Etape 4 : Allocation du prix à chaque OP

Principe : répartir le prix de la transaction entre toutes les OP identifiées dans le contrat en proportion **des prix de vente séparés** au moment de la passation du contrat.

C'est à dire : prix auquel une entité vendrait **séparément** un bien ou un service promis à un client

Enjeu : *incidence sur le rythme de constatation du CA*

Hierarchie des prix selon la norme :

- 1- Prix directement observable
- 2- Estimation en s'appuyant sur des informations disponibles :
 - Evaluation du marché avec ajustement
 - Méthode du coût attendu + marge
 - Méthode résiduelle : par différence avec les autres OP

IFRS 15 : Etape 4 : Allocation du prix à chaque OP

Exemple : Vente d'un pack téléphonique



Prix de vente contractuel :

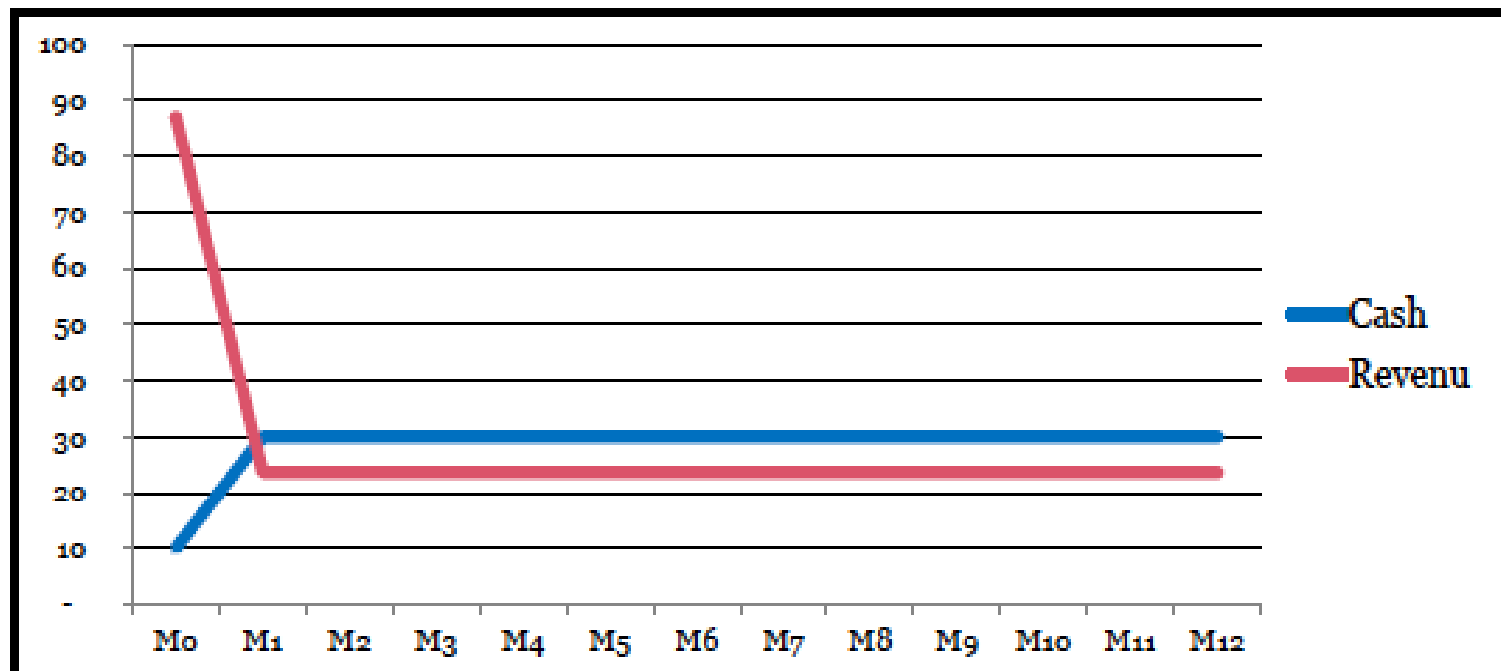
- Terminal = 10 €
- Abonnement = 360 €
Total = 370 €

Prix de vente observables :

- Terminal = 110 €
- Abonnement = 360 €
Total = 470 €

Allocation du prix de vente :

- Terminal = $370 \times 110 / 470 = 87 \text{ €}$
- Abonnement = $370 \times 360 / 470 = 283 \text{ €}$



IFRS 15 : Etape 4 : Allocation du prix à chaque OP

Equipment and service revenue

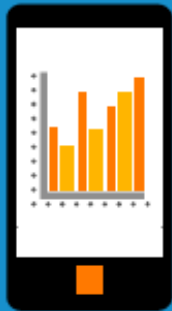
P&L impacts

Play 30Go

Appels illimités
SMS/MMS illimités

34,99 €
/mois

Amount (excl. VAT) per month with a 24 month commitment

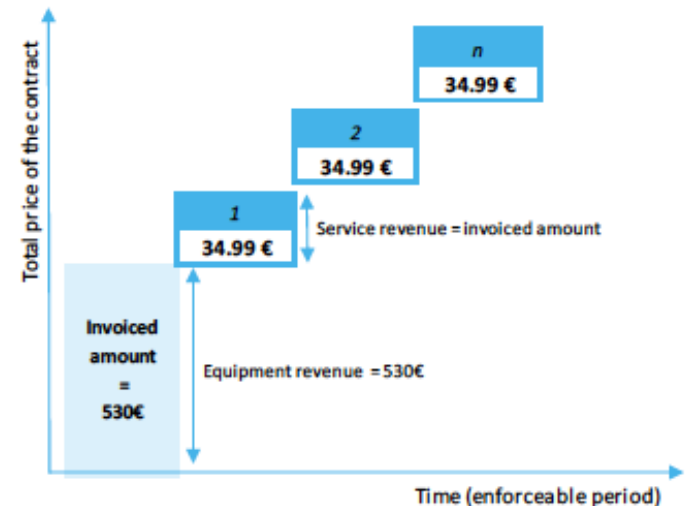


Price paid by the client: 530€ (excl. VAT)
Cost for Orange: 770€

Before

Revenue corresponded to cash received from the client

→ The invoice

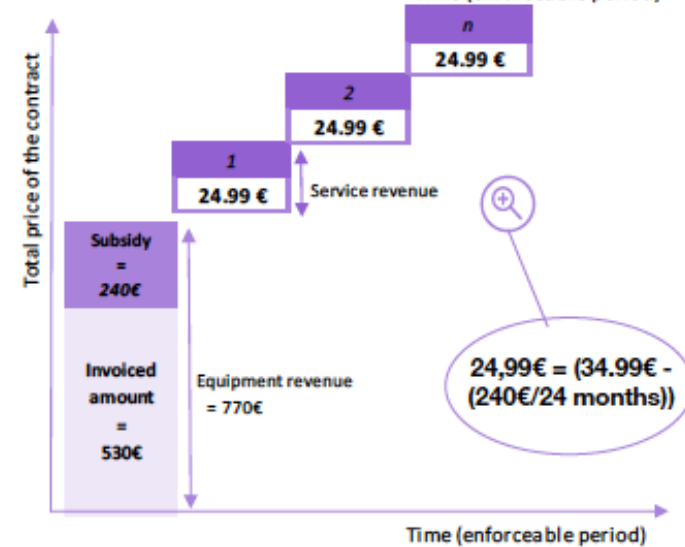


TOTAL CASH (end of contract)
1369€

After

Revenue corresponds to value received by the client

→ The contract



TOTAL CASH (end of contract)
1369€

IFRS 15 : Etape 4 : Allocation du prix à chaque OP

Possibilité d'un écart entre :

- la facture payée par le client ET
- le CA reconnu dans le compte de résultat

Si le client a déjà versé la contrepartie liée aux biens ou services

⇒ l'entité est obligée de fournir ce qui a été payé

⇒ **Passif de contrat au bilan**

Si l'entité a déjà transféré le bien ou le service

⇒ **Actif de contrat au bilan** (différent des créances clients)

Dès lors que le paiement est conditionné uniquement à l'écoulement du temps ⇒ **créance client au bilan**

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Transfert du contrôle => L'acheteur est capable de :

- De décider de l'utilisation de l'actif
- D'en obtenir la quasi-totalité des avantages économiques résiduels
- D'empêcher d'autres entités d'accéder à l'actif

Abandon de la notion d'avantages et de risque

Reconnaissance du CA

=> **Soit à une date spécifique** => statique (point in time)

5 indicateurs pour déterminer la date

=> **Soit à l'avancement** => étalement du revenu => Dynamique (over time).

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Indicateurs de transfert de contrôle à une date spécifique

⇒ Transfert de propriété juridique

⇒ Acceptation de l'actif par le client

⇒ Droit actuel au paiement

⇒ Transfert de la possession matérielle

⇒ Transfert des risques et avantages significatifs de la propriété

Aucun indicateur n'est déterminant à lui seul

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Indicateurs de transfert de contrôle en continu



IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Transfert du contrôle en continu :

=>2 méthodes pour mesurer le degré d'avancement

Méthode des jalons **externes**

- Comptabilisation du CA sur la base d'une mesure directe de la valeur des biens et des services transférés au client
- *Ex : inspection de la prestation effectuée, appréciation des résultats, jalons atteints, temps écoulé; nombre d'unités produites ou livrées*

Attention le rythme de facturation ne reflète pas forcément le rythme de transfert du contrôle

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Transfert du contrôle en continu:

=>2 méthodes pour mesurer le degré d'avancement

Méthode des jalons **internes**

- Comptabilisation du CA sur la base d'une mesure des efforts ou ressources engagés par l'entité pour remplir l'obligation de prestation
- *Ex : Consommation de ressources, heures travaillées, coût encourus, temps passé, prorata temporis*

Option possible pour mesurer l'avancement de l'OP : Ecoulement du temps si l'exécution est répartie de façon uniforme

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Avancement

2.13.2.1 Activités de construction

L'ensemble des activités relatives à des contrats de construction est traité selon la méthode dite à "l'avancement".

Le chiffre d'affaires pris en compte à l'avancement correspond au prix de vente avancé, calculé sur la base de la dernière estimation du prix de vente total du contrat multiplié par le taux d'avancement réel du chantier. Ce taux d'avancement est déterminé en fonction de l'avancement physique des travaux ou par référence aux travaux exécutés. La dernière estimation du prix de vente total du contrat prend en compte notamment les réclamations acceptées par le client ou hautement probables.

Les contrats dégageant une perte finale probable font l'objet d'une provision pour perte à terminaison, inscrite au passif du bilan sous la rubrique "Provisions courantes". La perte est provisionnée en totalité dès qu'elle est connue et estimée de manière fiable, quel que soit le degré d'avancement.



2.13.2.2 Activité immobilière

Le chiffre d'affaires et le résultat sont appréhendés selon la méthode de l'avancement lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- permis de construire purgé de tout recours ;
- vente notariée ou contrat de promotion, signé(e) avec le client ;
- marché Travaux signé avec l'entrepreneur (ordre de service donné).

Le taux d'avancement est déterminé sur la base du coût des travaux comptabilisé, y compris les coûts liés aux terrains, rapporté aux coûts prévisionnels de l'opération, prenant en compte l'avancement de la notarisation pour les ventes immobilières.

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Licences de propriété intellectuelle (« PI »)

1. Condition préalable : licence distincte des autres B&S du contrat
2. Licence : dynamique ou statique ?

Licence dynamique

- **Droit d'accès** à la PI telle qu'elle évoluera sur la durée de la licence du fait des actions du concédant

Etalement du revenu
("over time")

Licence statique

- **Droit d'utiliser** la PI telle qu'elle existe à la date de l'accord

Revenu reconnu
à une date spécifique
("point in time")

« Dynamique » : 3 conditions à remplir

Le vendeur effectuera des actions qui affecteront significativement la PI



Le client est exposé aux effets de ces actions



Ces actions ne constituent pas une OP séparable

IFRS 15 : Etape 5 : Comptabiliser les OP

Licences de propriété intellectuelle

Statique ou dynamique ?

Exemples de licence	Eléments considérés	Type de licence
Software	• Droit d'utilisation pour 5 ans • Droit à mises à jour : ✓ Vendus en option ✓ Non essentiels à la fonctionnalité du logiciel	Statique « <i>point in time</i> »
Licence de marque / franchise	• Le concédant effectue les campagnes publicitaires, analyse le marché et développe de nouveaux produits • Le revenu du licencié dépend des actions du vendeur	Dynamique « <i>over time</i> »
Nom et logo d'un club de football	• Les ventes de produits utilisant le logo du club dépendent des performances sportives de l'équipe	Dynamique « <i>over time</i> »

IFRS 15 : Comptabilisation des coûts des contrats

Les coûts des contrats sont formés:

Coûts marginaux d'obtention ou coûts d'exécution du contrat

- 1. Coûts marginaux d'obtention** : coûts engagés par l'entité pour obtenir le contrat et qui n'auraient pas été engagés si elle ne l'avait pas obtenu. (étaient avant comptabilisés en charges)

Ex : Commissions

- **Sont inscrits à l'actif du bilan si :**
 - Coûts marginaux ou incrémentaux (encourus si le contrat est obtenu)
 - Coûts récupérables (par ex: refacturés au client)
- *Amortissement sur la durée d'exécution de l'OP ou au même rythme que le revenu*

IFRS 15 : Comptabilisation des coûts des contrats

Les coûts des contrats sont formés:

2. Coûts d'exécution du contrat

Vérifier si n'entrent pas dans le champ d'une autre norme

Sont inscrits à l'actif du bilan si et seulement si:

- Coûts directement liés à un contrat,
- Procurent à l'entité des ressources nouvelles ou accrues qui lui serviront à remplir ses OP
- L'entité s'attend à les récupérer

Ex : frais de mise en route d'un service

Amortissement sur la durée d'exécution de l'OP ou au même rythme que le revenu

IFRS 15 : Comptabilisation des coûts des contrats

4.4 Actifs sur contrats clients

	31/12/2022 retraité ^a	Flux 2023			31/12/2023	Échéances	
		Écarts de conversion	Changements de périmètre et autres mouvements	Variations liées à l'activité		À moins d'un an	À plus d'un an
Coût d'obtention des contrats clients	361		1	108	470	381	88
Coût d'exécution des contrats clients	949		(1)	77	1 025	147	878
Écarts liés à l'avancement des contrats ^b	4 288	9	16	(198)	4 115	4 115	
TOTAL ACTIFS SUR CONTRATS CLIENTS	5 598	9	16	(13)	5 610	4 643	966

(a) Les actifs sur contrats clients au 31 décembre 2022 ont été retraités à la suite de la finalisation du bilan d'ouverture d'Equans (cf. note 3.2.4 de l'annexe).

(b) composés des factures à établir sur contrats de construction de Bouygues Construction, Bouygues Immobilier, Colas et Equans

2.8.5 Actifs sur contrats clients

Les actifs sur contrats clients (note 4.4 de l'annexe) comprennent :

- les actifs représentant le chiffre d'affaires comptabilisé à l'avancement et dont la facturation est subordonnée à la fourniture d'autres biens et services et/ou à la réalisation de jalons ou d'étapes définies au contrat ;
- les coûts d'obtention ou d'exécution des contrats clients, principalement chez Bouygues Telecom.
 - Les coûts d'obtention des contrats clients sont les coûts de commercialisation, engendrés pour l'acquisition d'un nouveau contrat, activables au regard de la norme IFRS 15. Ils correspondent aux coûts marginaux que l'entreprise n'aurait pas encourus si le contrat n'avait pas été signé. Il s'agit essentiellement de la part variable de la rémunération des distributeurs versée pour l'acquisition de nouveaux clients. L'étalement se fait sur la durée de vie moyenne du contrat client.
 - Les coûts d'exécution des contrats clients correspondent aux coûts de raccordement activables au regard de la norme IFRS 15 et étalés sur la durée de vie moyenne du contrat client.



IFRS 15 : Informations à fournir en annexe

- Informations sur les produits comptabilisés et la décomposition du chiffre d'affaires selon les catégories appropriées,
- Soldes liés au contrat : soldes d'ouverture et de clôture des créances, actifs et passifs liés au contrat,
- OP : la date à laquelle l'OP est remplie, et le montant du prix de la transaction alloué OP restantes,
- Informations sur les jugements significatifs et les modifications significatives subséquentes,
- Actifs reconnus au titre des coûts d'obtention d'un contrat ou de respect de ses obligations contractuelles.

IFRS 15 : les enjeux et les impacts

- Impacts significatifs attendus dans les activités de contrats à long terme, et les contrats à éléments multiples,
 - ⇒ Les secteurs aéronautique spatial et défense, construction et immobilier, technologie, télécommunications et software.
 - ⇒ Reconnaissance du CA en fonction du contrat et non pas de la facture
 - ⇒ Adaptation des systèmes d'information
- La mise en œuvre de la nouvelle norme requiert une analyse détaillée des contrats et une évaluation des biens ou services transférés
- L'ANC soulève des difficultés pour identifier le transfert de contrôle pour des contrats comprenant des biens et des services