

Paris, le 8 avril 2016

COMPTE RENDU DES TRAVAUX DU BOARD

Mars 2016

Projets de recherche

1. Revue post-application d'IFRS 3

Déroulement des travaux

Pour rappel, plusieurs thèmes sont à l'étude depuis l'examen des résultats de la revue post-application :

- La définition d'un Business qui doit donner lieu à la publication d'un exposé sondage attendu d'ici un à deux mois.
- La comptabilisation séparée ou non du goodwill (GW) de certaines immobilisations incorporelles
- La comptabilisation ultérieure du goodwill avec entre autre une décision à prendre sur l'amortissement
- Les tests de dépréciation, tant au niveau du calcul que des informations à fournir.

Concernant les trois derniers sujets, le staff envisage de procéder en deux phases :

1. Une phase commune avec le FASB sur l'identification des incorporelles et la comptabilisation ultérieure du goodwill.
2. Une phase à travailler séparément du FASB (mais en coopération) sur la dépréciation et les informations annexes. Sur ce dernier aspect, on notera que **le FASB s'apprête à publier** un exposé sondage pour simplifier les tests de dépréciation.

Le FASB va notamment proposer de supprimer l'étape 2 de son test de dépréciation. Pour rappel, dans le modèle US, en deux étapes : 1/ on compare la valeur comptable de l'UGT à laquelle appartient le goodwill avec sa juste valeur. Si la valeur comptable de l'UGT est supérieure, il faut alors en étape 2/ calculer la « juste valeur du GW » en faisant un exercice de « purchase price allocation » (PPA) hypothétique à la date du test

Pour l'ensemble de ces derniers sujets, le staff IASB considère que la première étape serait la publication d'un Document de Discussion.

Définition d'un Business

L'IASB doit bientôt (courant mai) publier un exposé-sondage visant à amender le guide d'application concernant la définition d'un Business dans IFRS 3. Bien que ces amendements soient largement calqués sur ceux proposés

par le FASB dans son ED de novembre 2015, le staff de l'IASB propose d'effectuer quelques modifications dans la rédaction de son ED qui ne devraient pas introduire de nouvelles divergences entre les deux normes. Les modifications proposées concernent les domaines suivants :

- Une réorganisation dans l'ordre des paragraphes pour faire apparaître en première position le nouveau filtre basé sur la concentration de la juste valeur des actifs bruts acquis dans un seul actif (ou groupe d'actifs similaires) ;
- Une clarification que les actifs bruts acquis comprennent à la fois des actifs identifiables ET non identifiables. L'objectif est de préciser que la juste valeur (JV) des processus substantifs acquis est incluse dans la JV des actifs bruts pour les besoins de cette analyse, bien que ce processus ne soit pas comptabilisé comme un actif identifiable ;
- Une simplification de l'explication des contrats acquis : un contrat acquis n'est pas forcément un processus substantif ; il peut être un « input » ; et il peut donner accès à une force de main d'œuvre organisée, auquel cas il faut déterminer si cette force effectue un processus substantif que l'acquéreur a acquis ;
- Une simplification de certains exemples fournis par le FASB et l'ajout d'un exemple sur l'application du guide dans le secteur financier.

Exemple pour le secteur financier.

This example has been developed by IASB staff. It is not included in the FASB Proposed Accounting Standards Update Clarifying the Definition of a Business.

Acquisition of mortgage loan portfolio

A4. Bank A acquires a mortgage loan portfolio from Bank B. Bank A also takes over the employees of Bank B that manage the credit risk of the portfolio and the relationships with the borrowers (such as brokers, vendors and risk managers).

A5. Bank A first considers whether substantially all of the fair value of the gross assets acquired is concentrated in a single identifiable asset or group of similar identifiable assets. The identifiable assets in the set include financial assets and customer relationships. In addition, Bank A concludes that there is fair value associated with the acquired workforce. Consequently, Bank A concludes that substantially all of the fair value of the gross assets acquired is not concentrated in a single identifiable asset or group of similar identifiable assets.

A6. The set has outputs through the continuation of interest income arising from the loan portfolio. Consequently, Bank A must consider the criteria in paragraph XX to determine whether the set includes both an input and a substantive process that together contribute to the ability to create outputs.

A7. Bank A concludes that the set includes an organized workforce that performs processes critical to the ability to continue producing outputs when applied to the acquired inputs (i.e. Bank A concludes that customer relationships management and credit risk management are critical to the creation of outputs). Bank A concludes that the set is a business, because the set includes both inputs and a substantive process that together contribute to the ability to create outputs.

En mars 2016 : Le Board a donné son accord au staff pour poursuivre les pistes de réflexion proposées. Il semble qu'aucune décision ne soit prise avant discussion avec le FASB.

Il a également approuvé la proposition du staff de publier un exposé-sondage sur la Définition d'un Business qui sera rédigé de façon différente de celui du FASB mais qui ne devra pas changer l'effet des amendements proposés par le FASB.

Identification et évaluation des incorporelles acquises

La revue post-application a fait remonter les difficultés d'évaluation et coûts importants liés à la reconnaissance distincte de toutes ou certaines immobilisations incorporelles. Par ailleurs, certains utilisateurs estiment que ces évaluations sont trop subjectives pour fournir une information utile. Les relations clients sont l'exemple le plus souvent cité, ainsi que les marques et les listes de clients.

Aujourd'hui, la distinction sur le critère « contractuel-légal » est cruciale car emporte la reconnaissance séparée ou non des relations commerciales. Or, comme relevé par une saisie IFRIC en 2008, cette distinction est source de diversité dans son interprétation et application. Le staff pense que l'IASB pourrait clarifier ses intentions, en essayant peut-être de réduire le scope des relations clients pouvant être séparées. Ce travail devrait être réalisé en coopération avec le FASB.

Lors de la réunion du mois de février, l'IASB a mandaté le staff pour analyser les évolutions réglementaires sur la protection des données. Au mois de mars le staff est revenu devant le Board avec les résultats de leurs recherches et quelques recommandations qui visent de préparer le Board pour une discussion avec le FASB.

Le staff rappelle qu'IFRS 3 §IE23 fournit les exemples suivants d'actifs incorporels liés aux relations clients et le type de relation avec le client :

- Liste de clients *non contractuel*
- Commande en cours *contractuel*
- Contrat avec client et relation client liée *contractuel*
- Relations clients non contractuelles *non contractuel*

Le §12 d'IAS 38 précise qu'un actif incorporel est identifiable si l'actif :

- a) Est séparable, c'est-à-dire susceptible d'être séparé ou dissocié de l'entité et d'être vendu, cédé, concédé par licence, loué ou échangé, soit individuellement, soit conjointement avec un contrat, un actif identifiable ou un passif identifiable y afférents, peu importe si l'entité entend ou non en arriver là ; ou
- b) Résulte de droits contractuels ou d'autres droits légaux, que ces droits soient ou non cessibles ou séparables de l'entité ou d'autres droits et obligations.

Pour le staff, l'effet de l'interaction de ces deux normes est que :

- a) Les relations contractuelles sont systématiquement comptabilisées séparément du GW puisqu'elles satisfont le critère contractuel/légal ;
- b) Les relations non contractuelles ne sont comptabilisées séparément du GW que si elles satisfont le critère de séparabilité.

Le staff suggère de ne pas fournir plus de guide sur la signification de « contractuel/non contractuel », puisque d'autres normes le font déjà (IFRS 15, IAS 32 et leurs précisions ne correspondent pas forcément à ce que les Board entendent pour les besoins d'IFRS 3. Il a donc identifié d'autres pistes à explorer :

- (1) Considérer avec le FASB la pertinence de regrouper certains actifs avec le GW : Relations clients ; marques ; incorporelles sans protection contractuelle ; incorporelles incapables d'être vendues séparément ; incorporelles sans marché actif ; incorporelles à vie non définie difficile à évaluer ; incorporelles non comptabilisées si créée en interne ; Clause de non compétition (NCA).
- (2) S'ils décident que les relations clients doivent encore être reconnues distinctement du goodwill, il leur faudra alors identifier et définir les relations clients qui doivent être comptabilisées séparément du GW.
 - a. Décrire ce que c'est qu'un actif de relation clients (les bénéfices économiques futurs des affaires futures avec le client au-delà des montants couverts par les arrangements contractuels actuels) ; et
 - b. Préciser qu'une relation client existe entre l'entité et son client si l'entité a de l'information au sujet du client et a de contact continu avec le client. Le staff pense que cette précision exclurait le cas des clients anonymes occasionnels.

- c. Eliminer la référence aux « Relations clients non contractuelles » dans le §IE23 et supprimer le §IE31 d'IFRS 3.

Le staff note que les deux dernières propositions (b. et c.) ci-dessus sont celles faites par l'IFRIC en mars 2009. Si la relation client ne satisfait pas ces critères, la relation client n'est pas comptabilisée séparément mais est incluse dans le GW au titre de la continuité d'exploitation de l'activité existante. Le staff demande aux membres de l'IASB s'ils ont suffisamment d'information pour discuter ce sujet avec le FASB. Il ne demande pas de décisions au Board.

Il y a très peu de discussion ou de commentaires de la part du Board. Un membre doute de la conformité de ces propositions avec la définition d'un actif. Un membre du staff responsable du cadre conceptuel pense qu'il est plus pertinent de considérer les droits et obligations existants plutôt que les bénéfices économiques futurs dans cette analyse. Il faut avoir le contrôle du droit de bénéficier de la relation, non pas le contrôle de la relation.

Amélioration des informations à fournir pour Goodwill et dépréciation

La revue post-application et des consultations ultérieures ont indiqué que les utilisateurs s'intéressent particulièrement aux informations suivantes : quels étaient les facteurs principaux qui, selon le management, justifiaient le prix de l'acquisition (et la valeur du GW) ; comment déterminer si l'acquisition a rencontré le succès attendu ; et comment juger le succès du management à remplir ses responsabilités.

Afin de répondre à ces attentes, le staff a identifié les éléments suivants comme potentiellement utiles :

1. Les raisons pour lesquelles le management a payé une prime et les objectifs de performance principaux (Key Performance Targets KPT) qui l'étayaient (cf. IFRS 3 §§64(d) et (e)) ;
2. Alternative : Les informations requises ci-dessus avec en plus une comparaison simple de la performance réelle avec les KPT sur une période minimale de, par exemple, 3 ans à compter de l'acquisition ;
3. Suivi du solde résiduel de goodwills par analyse de chaque GW individuel le composant
4. Alternative : Les informations requises en 3 ci-dessus plus une justification de la recouvrabilité du solde de GW restant de chaque acquisition ;
5. Informations sur la période de recouvrement de prix d'acquisition (« payback period ») ;
6. Une meilleure application des dispositions existantes en matière d'information en application d'IAS 36.

Le staff propose que le Board poursuive les trois premières pistes. Pour le staff, les informations requises en 1. et 2 devraient déjà faire partie du suivi interne effectué par le management pour les besoins de la gestion et de la communication avec les actionnaires, et ne devraient pas imposer ni coûts ni complexité additionnels. Cependant, le staff recommande d'entreprendre des « field-tests » afin de le confirmer.

Le staff pense que l'analyse des goodwills individuels (N° 3) permettrait aux utilisateurs d'analyser eux même la recouvrabilité du GW des acquisitions successives en rendant les transactions plus transparentes. Il ne serait pas donc pas nécessaire d'imposer que l'entité fournisse sa propre analyse, comme évoqué en 4.

En ce qui concerne une amélioration de l'application des dispositions existantes (6.), le staff propose de travailler d'abord sur la simplification du test de dépréciation et de considérer les informations pertinentes à la lumière des résultats de ce travail.

Enfin, le staff constate qu'il n'y a pas eu de demande pour des informations sur le « payback period » de la part des utilisateurs, et très peu de demande des autres partie-prenantes. Le staff se contente de noter qu'une entité pourrait donner des informations sur le payback si ceci faisait partie des KPT.

Une grande majorité des membres du Board se sont exprimés en faveur des recommandations du staff (éléments 1., 2., et 3.). Le payback period est considéré par un membre (utilisateur) comme sans valeur informative pour les utilisateurs, et un autre pense qu'il faudrait une définition très claire si l'on voulait poursuivre cette piste. Certains membres posent la question de la localisation des informations requises par 1. et 2., considérant que celles-ci relèvent plutôt du rapport de gestion que des annexes aux états financiers.

Le staff va donc poursuivre le développement des éléments 1., 2., et 3., tout en étudiant la question de la localisation la plus pertinentes dans les rapports de l'entité.

Amélioration du test de dépréciation

La revue post-application a fait remonter que les dispositions actuelles sont complexes à mettre en œuvre et qu'il y a des lacunes dans l'information fournie aux utilisateurs. Les investisseurs estiment que l'information fournie via les tests de dépréciation est utile car permet de confirmer (ou non) la performance de l'acquisition et le stewardship. Cependant, ils notent que les pertes de valeur sont souvent reconnues trop tardivement et qu'il y a beaucoup de subjectivité dans les hypothèses utilisées.

Pour préparer les discussions du **Board IASB de février**, le staff rappelle que l'objectif principal doit être d'étudier comment simplifier et améliorer le modèle de dépréciation sans qu'aucune information ne soit perdue pour les utilisateurs. De même, le Board doit étudier comment améliorer l'information fournie aux utilisateurs sans imposer de coûts excessifs.

Le staff recommande :

- a) De garder l'approche indicateurs plus test de dépréciation annuel pour le GW ;
- b) Pour les UGT auxquelles on a alloué du GW- d'aller vers une approche « indicateurs seuls » ;
- c) De demander plus d'informations sur les mesures de performance clé (« KPIs ») de l'acquisition, et un suivi sur les trois premières années ; et
- d) D'alléger le test de dépréciation.

Lors du **Board du mois de mars** le staff aborde à la question du trop payé lors d'une acquisition. Il remarque que d'un point de vue conceptuel, le trop payé ne devrait pas faire partie du Goodwill (GW) mais représente plutôt une perte pour l'acquéreur. Contrairement à une acquisition à des conditions avantageuses où le gain est comptabilisé, le trop payé n'est traité qu'au travers d'un test d'impairment. Pour certains utilisateurs, ceci mène à une reconnaissance trop tardive de ce trop payé, puisque la survaleur est souvent protégée par le Goodwill existant de l'acquéreur qui est fondu avec le GW acquis. Le staff assimile cet effet à la combinaison de GW généré en interne avec le GW acheté, bien que l'IFRS interdise la comptabilisation de GW généré en interne.

Afin de pallier cette problématique, le staff propose trois approches potentielles :

- a) Effectuer un test de dépréciation à la date d'acquisition (le « jour J ») afin d'identifier l'excédent de la valeur recouvrable des UGT existantes de l'acquéreur sur la Valeur Nette Comptable (VNC) de ces mêmes UGT. Ceci représenterait la GW généré en interne qui existe avant l'intégration de l'entité acquise. Cet excédent serait incorporé dans le test de dépréciation de GW après l'acquisition afin d'éliminer le trop payé des tests ultérieurs.
- b) D'imposer à la fin de la période d'évaluation que tout trop payé identifié soit évalué et passé en charge. La proposition comprend une liste de situations où il est probable qu'un trop payé existe :
 - a. Guerre de surenchères ;
 - b. Offre gagnante à la suite d'une série d'offres successives sans succès ;
 - c. Acquisition réglée en actions ;
 - d. Si le montant de GW acquis est anormalement élevé ;

- e. Si l'acquéreur a un historique de dépréciations intervenues assez rapidement après des acquisitions dans le passé.

- c) D'isoler le GW acquis et de l'évaluer par rapport aux hypothèses de performance qui ont conduit à l'évaluer lors de l'acquisition. Ceci imposerait une comparaison de la performance actuelle de l'entité acquise et les objectifs de performance principaux (Key Performance Targets) qui ont donné lieu au prix payé pour la cible.

Le staff rejette l'approche b) puisqu'elle dépend du jugement du management et pourrait mener à des abus. L'approche c) est également rejetée, jugée trop complexe et onéreuse à mettre en oeuvre. Cependant, le staff propose de requérir une version « simplifiée » de ce test à afin de fournir des informations en annexe.

Le staff recommande donc l'approche a), dit « test de dépréciation jour J » (« Day zero impairment test »).

Le test sera basé sur les dispositions actuelles d'IAS 36 :

Etape 1 : Identifier les UGT qui bénéficieront des synergies de l'acquisition (et auxquelles le nouveau GW sera alloué) ;

Etape 2 (Nouveau) : Avant l'allocation du nouveau GW ou actifs acquis aux UGT existantes, calculer la valeur notionnelle du GW préexistant généré en interne. La valeur notionnelle du GW est égale à l'excédent de la valeur recouvrable de chaque UGT à la date d'acquisition calculée en utilisant les hypothèses pré-acquisition (c'est-à-dire, qui excluent les effets de l'acquisition sur la VNC de l'UGT).

Etape 3 : Allouer le GW acquis (et les autres actifs acquis) à chaque UGT.

Etape 4 : Test annuel de dépréciation du GW et UGT concernées : La Valeur recouvrable selon IAS 36 est à comparer avec une VNC comprenant la VNC classique (GW, et actifs) PLUS la valeur notionnelle du GW interne préexistant évaluée lors de l'étape 2. Cette dernière valeur n'est pas comptabilisée mais utilisée uniquement pour les besoins du test de dépréciation.

Etape 5 : Si la VNC comprenant la VNC notionnelle est supérieure à la valeur recouvrable, l'excédent est passé en charge de dépréciation.

Le staff s'attend à ce que cette approche conduise à une accélération de la dépréciation de la part du GW qui représente le trop payé. Par ailleurs, cette approche présente l'avantage de ne pas représenter un grand changement par rapport au test actuel. En revanche, en théorie il faudrait réévaluer le GW interne préexistant pour chaque nouveau test, ce qui pourrait ajouter un coût et de la complexité, surtout si une réorganisation d'UGT intervient par la suite. De surcroit, chaque fois que l'entité effectue une acquisition, il faudrait réévaluer le GW préexistant au moment de la nouvelle acquisition afin de pouvoir ajuster le test de dépréciation par la suite.

Le staff ne demande au Board de se décider mais cherche à savoir si cette proposition est perçue par le Board comme intéressant et méritant plus de développement.

Bien que plusieurs membres du Board trouvent que le test de dépréciation jour J est complexe et que la nécessité de le répéter lors des acquisitions successives est coûteuse, une majorité des membres sont d'avis que cette approche est intéressante et mérite d'être approfondie. Certains membres sont mêmes enthousiasmés par cette idée, estimant qu'elle représente une « avancée conceptuelle remarquable ». Ils reconnaissent les difficultés potentielles, mais pensent qu'il faut trouver une solution au problème de l'identification et au traitement du trop payé.

Les membres conviennent de ne pas poursuivre l'approche b), et de considérer l'approche c) dans le cadre des informations à fournir en annexes.

Le staff continuera à approfondir cette approche, avec en particulier, un examen de cas plus complexes tels qu'une réorganisation d'UGT.