

LES IFRS 10 ANS APRÈS

RÉTROSPECTIVE
ET FUTURS ENJEUX

Edito

Les IFRS 10 ans après : cette date anniversaire nous a paru être la bonne occasion pour dresser le bilan de cette décennie sur quelques thématiques.

L'idée ici n'est pas d'établir forcément un lien de causalité mais de disposer d'analyses concrètes illustrant l'évolution du contenu de l'information financière pré et post IFRS.

Cette publication apporte aussi un éclairage sur les pratiques de communication financière.

Elle a également été l'occasion de recueillir auprès d'un panel de 80 sociétés françaises, majoritairement cotées, leur perception des impacts sur la fonction finance dans son propre fonctionnement et dans son interaction avec les autres fonctions.

Les constats soulevés dans le benchmark sont au cœur de l'actualité et des préoccupations des normalisateurs, régulateurs et investisseurs. Nous pensons notamment aux débats engendrés par l'utilisation croissante des indicateurs « non-GAAP » et les réflexions sur la réorganisation et la simplification de l'information financière pour lui donner plus de « sens ».

Les enseignements à tirer de cette étude sont nombreux et ne sont pas toujours « conformes aux attentes ».

Nous espérons que, sur la base des résultats de cette étude, les acteurs du marché pourront comparer leur communication et les enjeux auxquels ils sont confrontés pour l'avenir, avec ceux de leurs pairs.

Jean-Paul Vellutini
Membre du comité exécutif
Responsable des activités audit

#01 IFRS et fonction finance

Le passage aux IFRS :

Une perception positive de son impact sur la fonction finance

- Les émetteurs considèrent dans une grande majorité que le passage aux IFRS a permis d'accroître la qualité et l'homogénéité des informations produites et la rapidité de leur établissement.
- De même, l'interaction avec certaines fonctions s'est significativement renforcée, dont celle avec les « Business Units » opérationnelles permettant une implication plus grande de la fonction finance dans le choix des investissements, et notamment la structuration des deals. La fonction finance aurait-elle un rôle sécurisant dans la construction des deals ?
- Les évolutions normatives restent à court terme au cœur des préoccupations des entreprises, sans doute en lien avec la prochaine mise en œuvre d'IFRS 15 sur la comptabilisation du chiffre d'affaires et, dans un horizon plus incertain, les contrats de location avec la norme IFRS 16.
- A plus long terme, les attentes portent très clairement sur un besoin de simplification (près de 80% des sociétés interrogées).

Le passage aux normes IFRS a été un véritable enjeu pour beaucoup de groupes français. Même si cette application a été perçue dans certains cas comme une véritable contrainte, elle a néanmoins apporté une plus grande rigueur dans l'établissement des comptes et un alignement des méthodes comptables sur un référentiel unique internationalement reconnu.

L'enjeu de ces évolutions a été pour beaucoup de sociétés de s'assurer que l'ensemble des acteurs de la fonction finance étaient en mesure de réaliser cette transformation en acceptant le changement et en allant y chercher tous les aspects positifs qu'elle impliquait.

Il est toujours difficile de chiffrer avec précision les coûts résultant de l'exercice de conversion et de production continue en IFRS et les effets d'opportunités qui en ont été induits. Certains groupes ont profité de ces évolutions pour refondre tout ou partie de leur système.

De même, évaluer le bénéfice de ces évolutions est sans doute très complexe car elles interviennent alors que l'environnement et les conjonctures varient en parallèle.

NOTRE APPROCHE ET LE PANEL

Nous avons recueilli les réponses de 80 sociétés françaises (directeurs comptables, directeurs financiers, directeurs de la consolidation,...), ce qui nous a permis d'obtenir leur perception des impacts sur la fonction finance dans son propre fonctionnement et dans son interaction avec les autres fonctions. Nous les avons également interrogés sur leurs priorités et enjeux à court terme et leurs attentes.

Les sociétés qui ont choisi de participer à notre enquête ont, pour plus des deux tiers, un chiffre d'affaires qui excède 1,5 milliard d'euros. A l'inverse, seulement 6% des sociétés ayant répondu ont un chiffre d'affaires n'excédant pas 250 millions d'euros.

On ne pourra donc pas s'empêcher de penser que le profil des répondants a nécessairement eu un impact sur les résultats de notre étude.

Automatisation des reporting

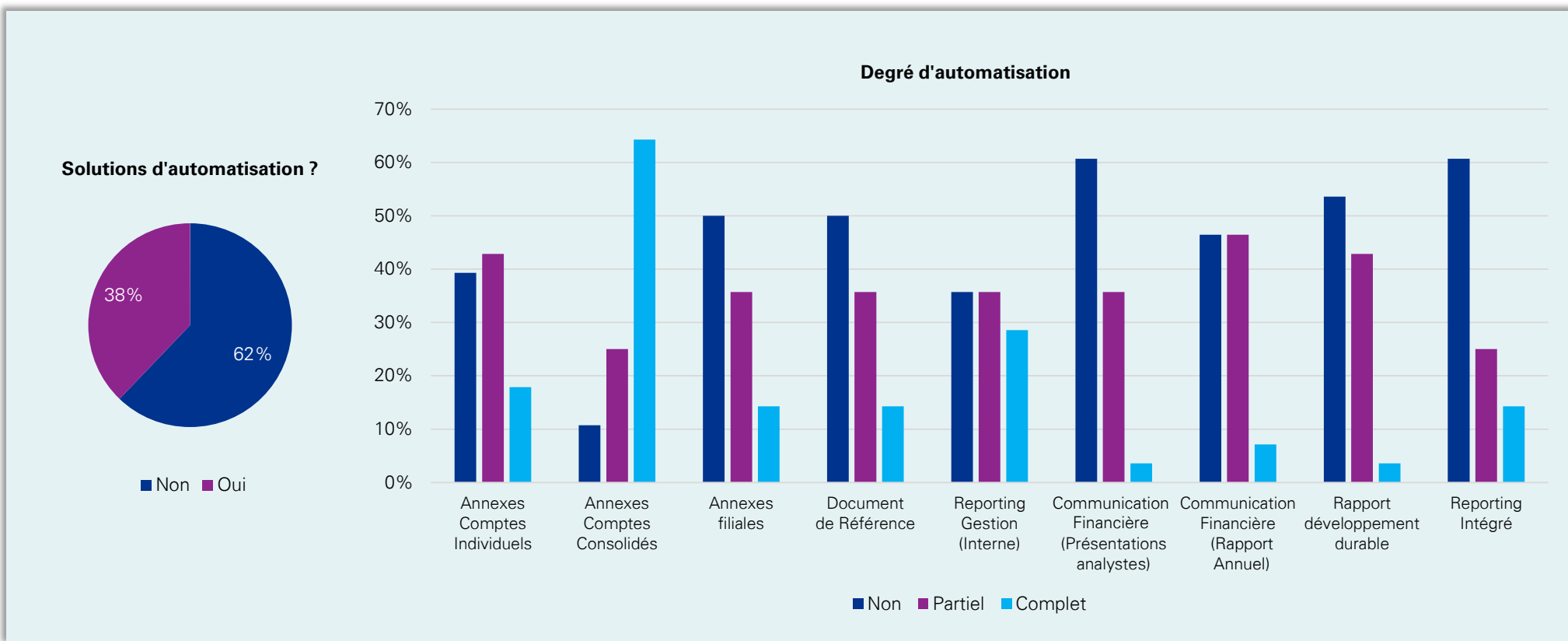
Seulement 38% des sociétés de notre panel disposent d'une solution d'automatisation des outils de reporting.

Lorsque c'est le cas, cette solution s'applique toutefois de façon partielle, à l'exception des annexes consolidées qui sont généralement totalement automatisées.

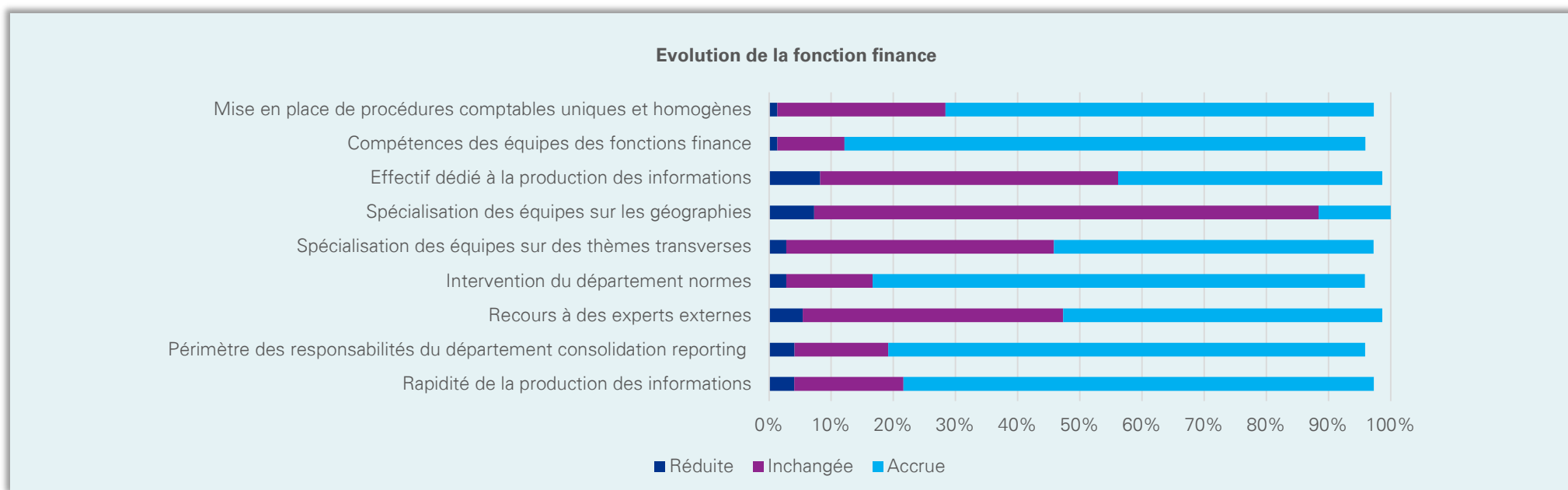
Plus des deux tiers des sociétés utilisent l'outil pour une production partielle du document de référence, de la communication financière, du rapport de développement durable et du reporting intégré.

50% enfin indiquent utiliser l'outil pour une production partielle du reporting interne.

Ce constat peut surprendre compte tenu du profil de l'échantillon. Toutefois, on constate en ce moment que de nombreux chantiers sont lancés par les émetteurs sur ce sujet : information financière interne et/ou externe. Sans doute un moment opportun alors que les émetteurs réfléchissent aujourd'hui à la réorganisation/simplification de leurs états financiers et rapports annuels.

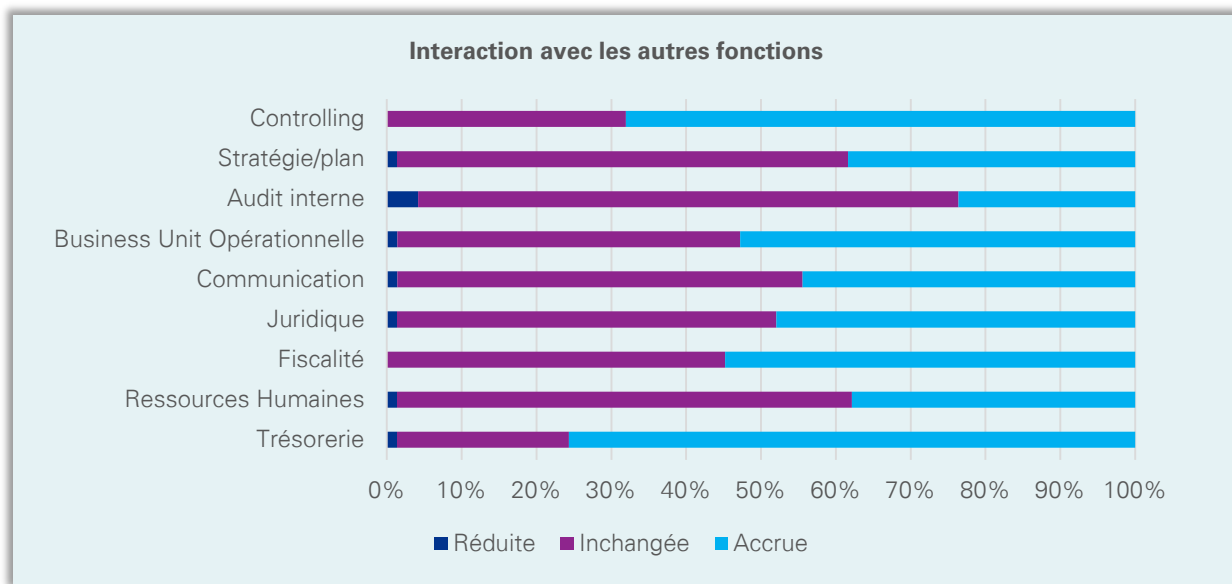


Une perception globalement positive

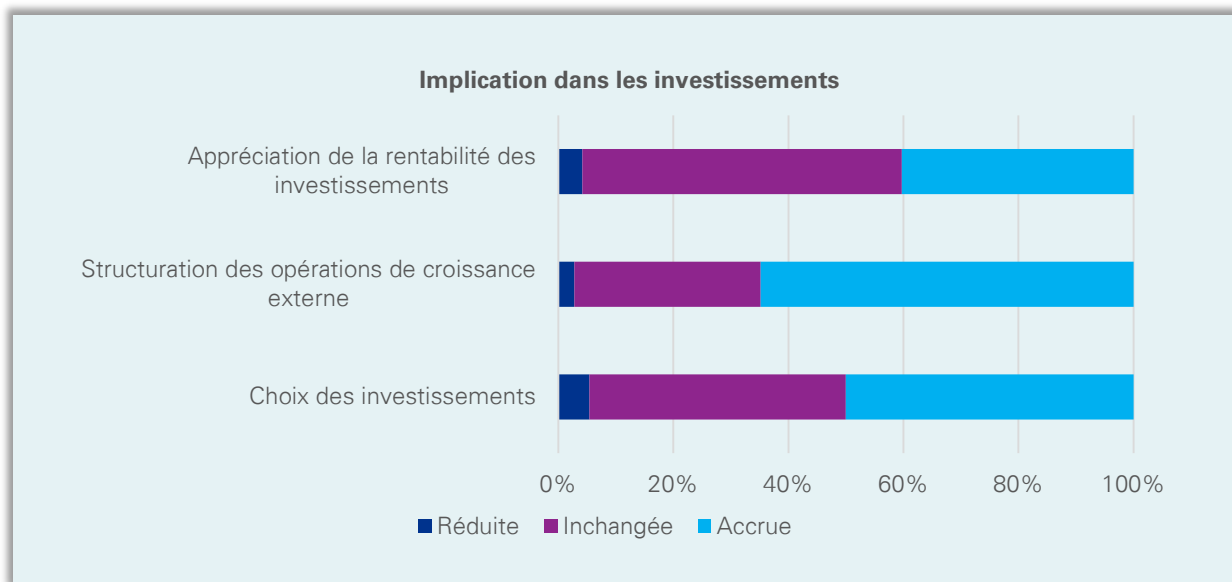


- Sans surprise, pour près des deux tiers de notre échantillon, la qualité de l'information financière produite par les filiales s'est accrue avec un transfert plus systématique des retraitements IFRS en filiales.
- Près de 80% d'entre elles affirment que les responsabilités du département consolidation reporting se sont accrues avec, dans les mêmes proportions, un recours plus important au département normes et une accélération de la production de l'information comptable et financière. Le passage aux IFRS n'est sans doute pas la seule raison de cette accélération mais a sans nul doute contribué à permettre aux groupes de publier plus rapidement leurs résultats et donc de répondre ainsi aux attentes des marchés.
- Pour 84% des sociétés interrogées, le passage aux IFRS a aussi été à l'origine d'un renforcement des compétences des équipes finance, ces compétences accrues devenant indispensables face à des thématiques de plus en plus complexes. Cette montée en compétence reste à ce titre un enjeu majeur pour les groupes de taille moyenne qui doivent rationaliser coût/efficacité pour attirer les compétences dans des filiales parfois de très petite taille.

Une interaction accrue avec les autres fonctions

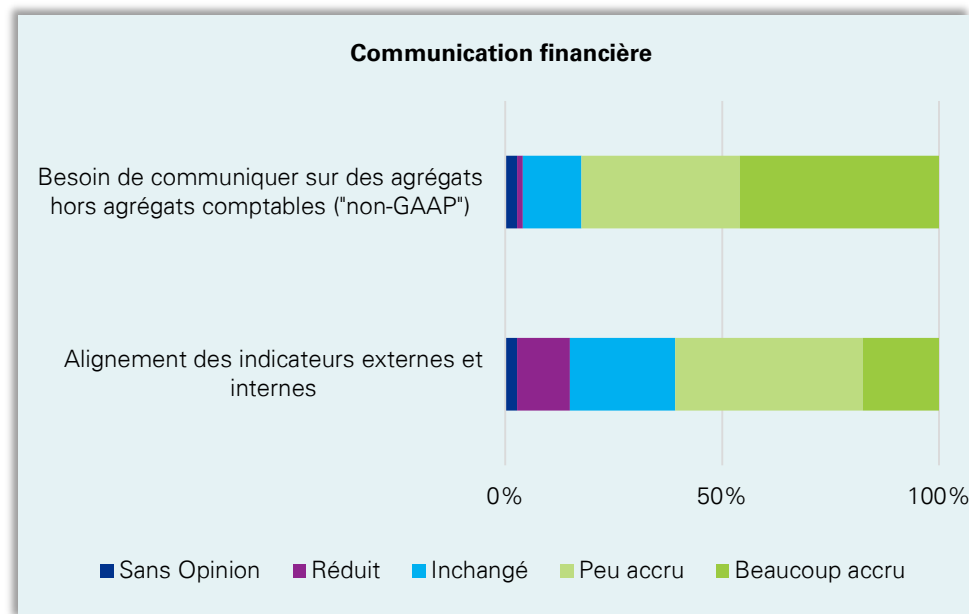
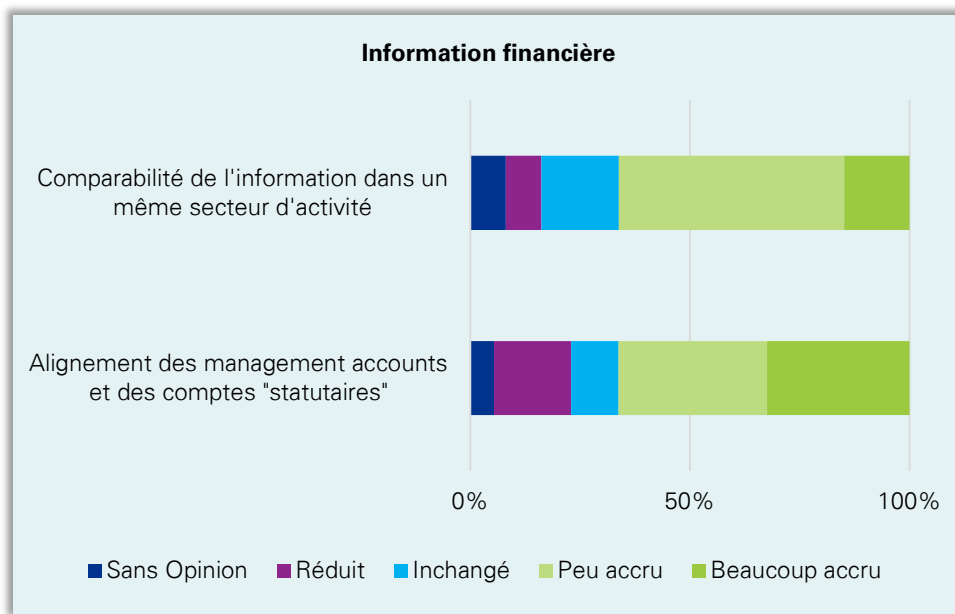


- Pour au moins 50% des sociétés, l'interaction est inchangée avec les fonctions ressources humaines, juridique, communication, audit interne et stratégie/plan. Cela semble sans surprise pour les départements ressources humaines ou communication et audit interne, car elle préexiste de longue date. En revanche, compte tenu de l'importance des enjeux attachés au suivi des valeurs d'actifs, on aurait sans doute attendu une interaction plus forte avec les départements stratégie/plan pour la mise en œuvre des tests annuels d'impairment.
- A l'inverse, pour plus de la moitié des sociétés, l'interaction s'est accrue avec la trésorerie, les business units opérationnelles et le controlling, avec une forte majorité sur les fonctions trésorerie. Ce résultat est cohérent avec les impacts que peut générer l'application des normes IAS 32 et 39 sur les opérations financières et également avec la traduction de certaines opérations menées par les BU (regroupements d'entreprises, partenariats, ...)



- Pour 50% de notre panel, l'implication des fonctions finance s'est accrue dans le choix des investissements. Le constat est identique pour 65% d'entre elles dans la structuration des opérations de croissance externe.
- Les nouvelles normes de consolidation ne sont clairement pas étrangères à l'accroissement de l'implication des fonctions finance sur le sujet (IFRS 10, 11 & 12) ; comme l'avait été auparavant IFRS 3 (Regroupements d'entreprises) et IAS 36 (Impairment).
- Les fonctions finance apportent sans doute une forme de sécurité aux opérationnels lors de la conclusion de certaines opérations en attirant leur attention sur les clauses qui non seulement peuvent induire des conséquences comptables indésirables mais également affaiblir la société (par exemple en termes de contrôle).

Information financière et communication : un alignement encore relatif



- Alors que les IFRS portaient ce message à l'origine, les émetteurs ne semblent pas convaincus de l'amélioration de la comparabilité au sein d'un même secteur puisque seulement 15% considèrent que celle-ci s'est significativement accrue contre près de 50% qui pensent que cette comparabilité ne s'est que légèrement accentuée. Ce constat doit-il être mis en regard de l'utilisation croissante des indicateurs « non-GAAP » ?
- Environ deux tiers des sociétés de notre panel considèrent que l'alignement des reporting de gestion (management account) avec les comptes statutaires (comptes consolidés publiés) s'est légèrement ou significativement accru. La nécessité d'un alignement est devenue impérieuse pour que le pilotage des opérations ne se trouve pas en décalage avec la réalité des informations financières publiées.
- Seulement 17% des sociétés de notre panel indiquent un alignement significativement accru des indicateurs externes et internes et 42% légèrement accru. Ce résultat peut sembler un peu surprenant car il laisse penser qu'aujourd'hui encore les sociétés utilisent des indicateurs de pilotage de leurs activités et peut-être de rémunérations de leurs équipes dirigeantes qui diffèrent des indicateurs communiqués au marché.
- Sans surprise par rapport au résultat de notre étude sur les indicateurs « non-GAAP » (cf. partie 3), 80% des sociétés du panel expriment le besoin de communiquer sur ces indicateurs, dont 45% significativement. Est-ce la démonstration d'une plus grande complexité des comptes suite au passage aux IFRS qui conduit les émetteurs à des retraitements pour rendre la performance opérationnelle récurrente plus lisible ?

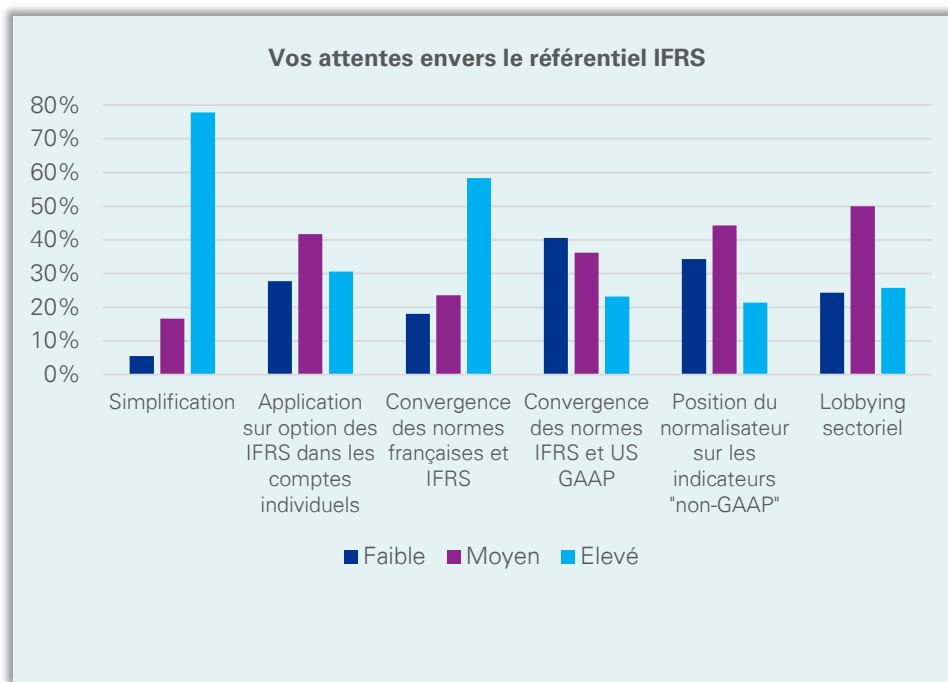
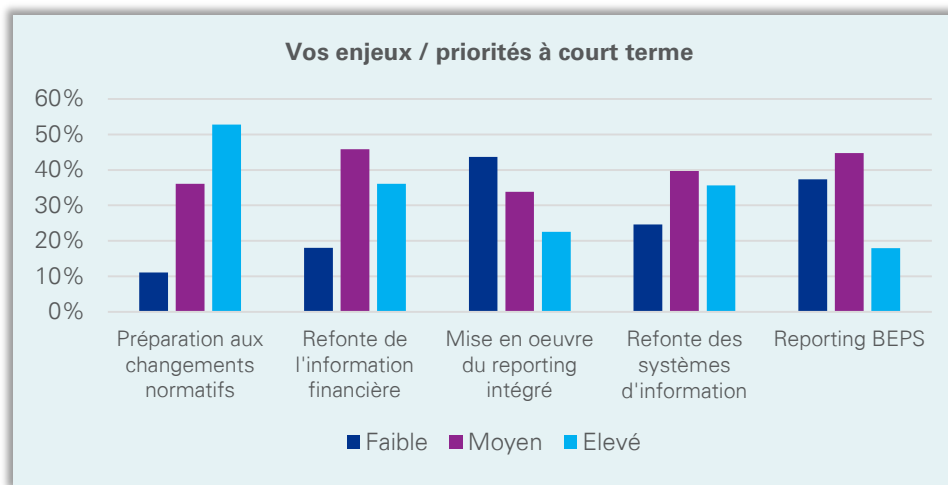
Enjeux et priorités : quels constats ?

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

De manière générale, une perception des fonctions finance globalement positive sur la mise en œuvre des IFRS, aussi bien sur la qualité des informations produites que sur leur rôle au sein de l'entreprise, notamment dans l'interaction avec les autres fonctions.

Cependant, des efforts importants sont encore à venir dans l'utilisation de l'outil pour la production des reporting internes ou externes, les sociétés étant majoritairement encore peu équipées.

On peut enfin s'étonner de ne pas voir plus de convergences entre les informations financières et la communication financière, qu'elle soit interne ou externe. En effet, les émetteurs semblent considérer que l'alignement entre les indicateurs internes et externes et entre les management accounts et les comptes statutaires ne serait fait que de façon minimale.



- A court terme, sans surprise, les évolutions normatives sont au cœur des préoccupations, peut-être en lien avec la mise en œuvre d'IFRS 15 et, par la suite, d'IFRS 16.

- Dans une moindre mesure, l'automatisation des éléments de reporting (internes ou externes) est également un sujet de préoccupation. Aujourd'hui encore, 62% des sociétés de notre échantillon n'utilisent pas de solutions d'automatisation des reporting, mais un virage semble être engagé pour les émetteurs et nous comprenons que, depuis quelques mois déjà, de nombreuses sociétés se sont lancées dans des projets d'automatisation de leur information financière (annexe, document de référence, rapport annuel, ...).

- Les attentes envers le référentiel IFRS portent quant à elles très clairement sur un besoin de simplification (77%) et, dans une moindre mesure, sur la convergence entre les IFRS et les normes françaises (58%). Une attente sans doute un peu utopique lorsque l'on voit combien cela nécessiterait de revisiter la fiscalité ou d'avoir une fiscalité totalement déconnectée de la comptabilité. Bon nombre de sociétés aujourd'hui ne comptabilisent toujours pas les engagements de retraite, compte tenu essentiellement du caractère non déductible des provisions.

- La convergence US GAAP et IFRS ne semble un enjeu élevé que pour 23% des sociétés interrogées et le lobbying sectoriel pour 26%.

- On peut s'étonner du peu d'importance accordé au lobbying sectoriel. Il est vrai que les IFRS, contrairement aux US GAAP n'abordent pas les normes sous un angle sectoriel. Pour autant, le lobbying auprès des normalisateurs le plus en amont des projets est une action qui a démontré son efficacité.

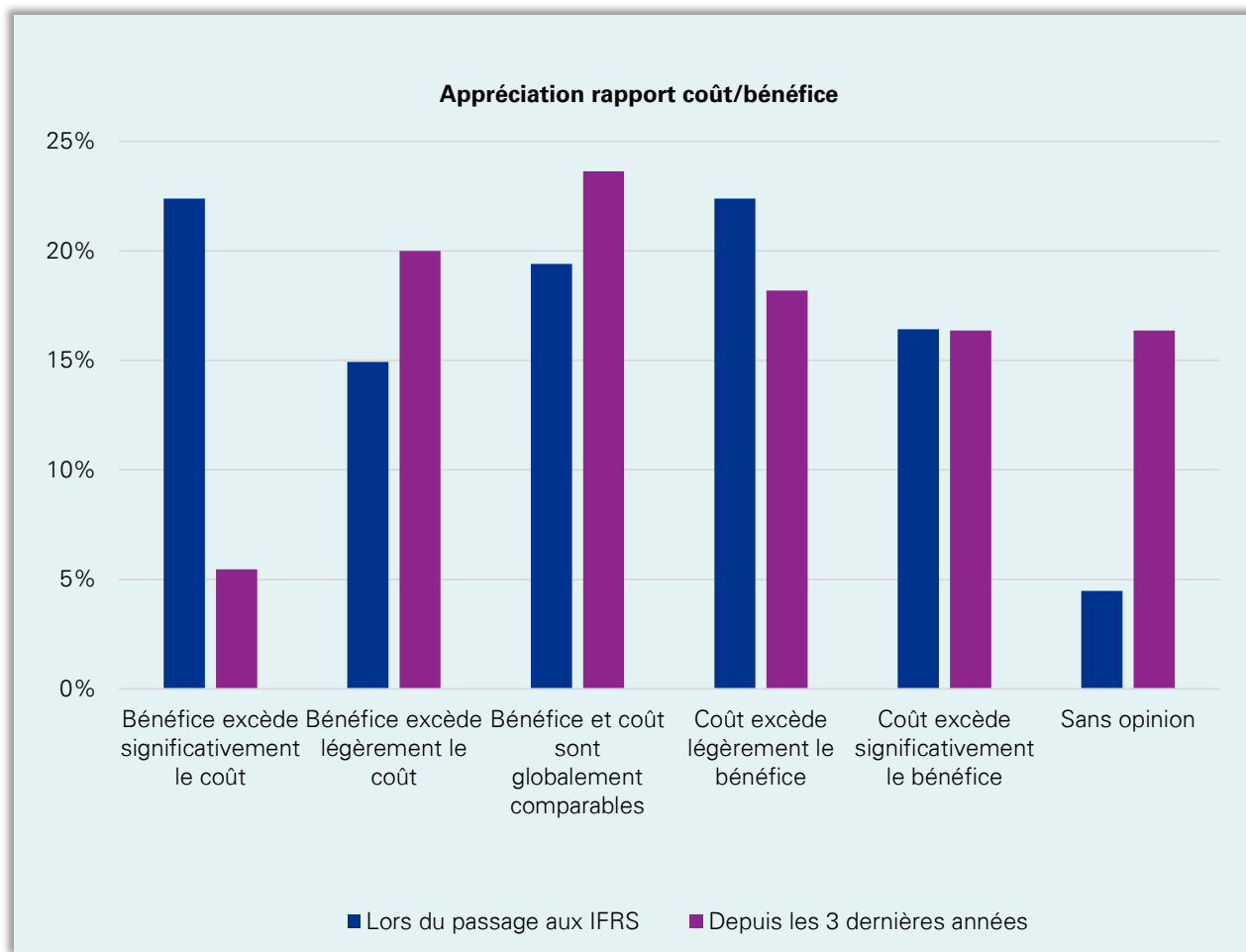
Passage aux IFRS : coûts et bénéfices

Il est toujours difficile de chiffrer avec précision les coûts résultant de l'exercice de conversion et de production continue en IFRS et les effets d'opportunités qui en ont été induits. Certains groupes ont profité de ces évolutions pour refondre tout ou partie de leur système.

De même, évaluer le bénéfice de ces évolutions est sans doute très complexe car elles interviennent alors que l'environnement et les conjonctures varient en parallèle.

C'est sans doute pour les raisons exposées ci-avant que les avis semblent assez partagés. Les constats les plus évidents sont :

- Pour un tiers des sociétés, le bénéfice des IFRS excède le coût, aussi bien lors du passage aux IFRS que depuis les 3 dernières années. En revanche, si cela est significatif lors du passage aux IFRS, la perception est bien moindre depuis 3 ans, sans doute en lien avec la publication et la mise en œuvre de nouvelles normes de plus en plus complexes ;
- 20% des sociétés, ce qui est loin d'être négligeable, semblent ne pas avoir d'opinion ;
- Une grande majorité d'entre elles sont toutefois d'avis que, globalement, coût et bénéfice s'équilibrent.



#02 IFRS et information financière réglementée

Une inflation mesurée de l'information financière réglementée : Les IFRS ou la crise ?

- S'il est incontestable que le volume des rapports annuels s'est accru entre 2004 et 2014, le passage aux IFRS est loin d'être le seul coupable. L'inflation du nombre de pages des états financiers sur la même période ne contribue que pour un gros quart.
- La communication dans les états financiers s'est accrue, en fréquence et en volume, sur des thèmes que nous relierions plus à la crise et à la gestion des risques associés : estimations comptables, impairment, risques financiers...
- Ni le passage aux IFRS, ni l'entrée en vigueur d'IFRS 8 n'ont impacté les principales caractéristiques de l'information sectorielle (nombre de segments, typologie de segmentation : géographique, métier, mixte, double...), pour notre échantillon en tout cas.
- Les informations fournies sur les goodwill et leurs UGT : montants individualisés, tableaux d'hypothèses des tests d'impairment, UGT sensibles... se sont considérablement affinées et densifiées.
- Les impacts de sensibilité, voire les scénarios de « break-event point » des UGT sensibles, sont de plus en plus communiqués...
- ... mais selon une approche différente entre les émetteurs français et les autres émetteurs européens.

La croyance couramment répandue est que les normes IFRS ont entraîné au fil du temps une croissance indigeste du volume des états financiers.

La réalité du volume des rapports annuels en France ne contribue pas beaucoup à lutter contre cette idée prospère. En effet les rapports annuels français font en moyenne 300 pages !... soit près du double des rapports annuels des autres émetteurs européens ou des émetteurs non européens.

Est-ce pour autant du fait des IFRS ? Rien n'est moins sûr ! C'est pour cette raison que nous avons souhaité analyser ce qu'il en était réellement :

- Dans quelles proportions exactes le volume des rapports annuels et des états financiers s'est-il accru ?
- Sur quels thèmes s'est concentré le volume d'informations complémentaires ?

Quelques focus

Nous avons souhaité passer en revue certains thèmes qui interpellent souvent les émetteurs. Ces thèmes font régulièrement l'objet de réflexions quant à la précision et au détail de l'information fournie en annexe et, pour certains, sont dans le radar des régulateurs depuis plusieurs années :

- Estimations comptables
- Information sectorielle
- Impairment

Au cas particulier de l'impairment, il est intéressant de constater que les informations fournies sur ce sujet sensible ont considérablement évolué (pour présenter de manière plus précise l'exposition des émetteurs sur leurs UGT en général et leurs UGT sensibles en particulier) sans pour autant créer une inflation démesurée de l'espace nécessaire pour fournir cette information pertinente.

Et après ?

Un tel constat confirme le bien-fondé du besoin exprimé par les parties prenantes : émetteurs, utilisateurs, régulateurs, auditeurs... d'évoluer vers la préparation d'une information financière réglementée qui soit plus pertinente.

Trop d'information finit par, volontairement ou non, tuer l'information.

Les normes IFRS ne sont probablement pas directement responsables de l'inflation du volume de l'information financière, mais elles ne donnent pas beaucoup de « guidance » aux émetteurs pour faire le tri, pour le meilleur ou pour le pire.... Si les normes IFRS ne nous aident pas d'elles-mêmes (ce qui est probable lorsque l'on voit la complexité croissante des textes publiés), alors les parties prenantes doivent collaborer pour redonner du sens à l'information financière, en cessant de la dupliquer, en la réorganisant, en la simplifiant

NOS CHOIX ET HYPOTHÈSES

Nous avons souhaité retenir un échantillon européen, plutôt qu'un panel franco-français, pour effectuer notre étude.

Au risque de constituer un panel d'émetteurs de taille très importante, nous avons fait notre sélection à partir d'un indice public : l'Euro Stoxx 100, auquel nous avons sélectionné :

- un échantillon relativement représentatif des différents pays européens (en proportion du poids relatif de chaque pays dans l'échantillon) ...
- ... présentant des secteurs d'activité variés.

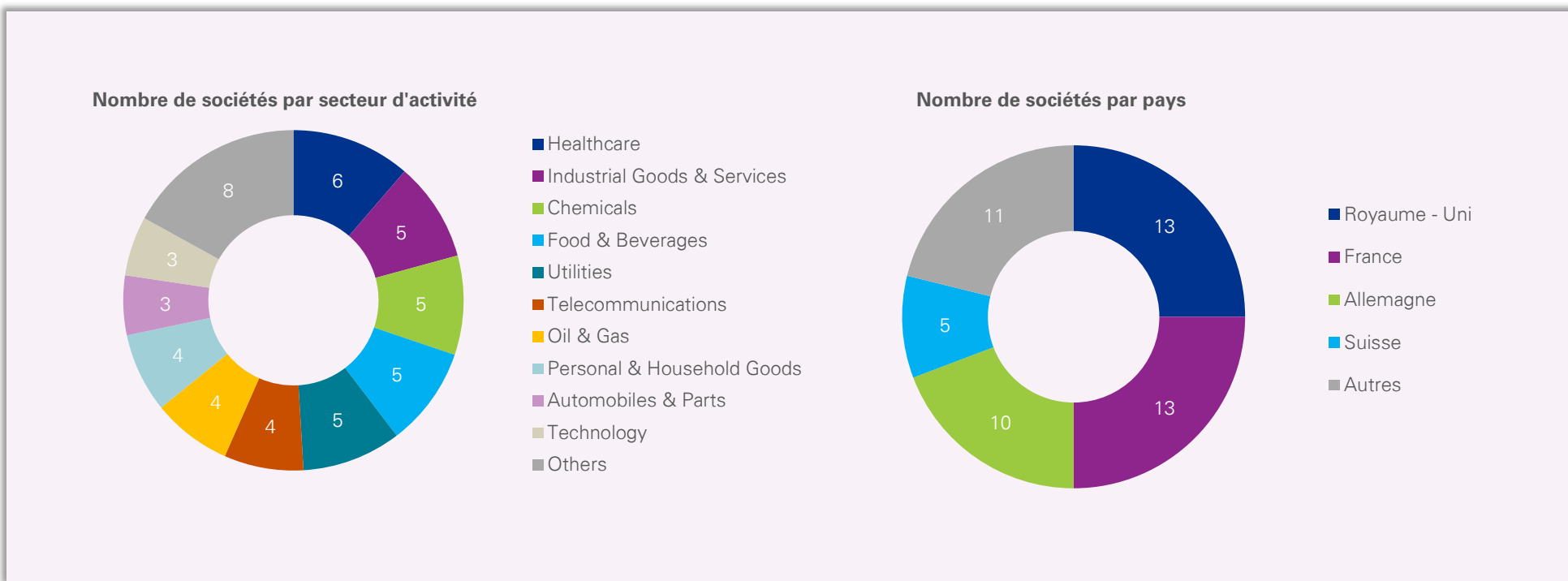
Compte tenu de leurs particularités, nous avons exclu les institutions financières.

Le panel comprend 52 émetteurs européens (cf. liste en Annexe 2).

« Le volume d'informations financières est devenu, de l'avis de tous, excessif. Il conduit à une confusion et il convient donc de réagir. »

Institut Messine, rapport « L'excès d'information financière nuit-il à l'information financière ? » - Juin 2015

Composition du panel



Les autres secteurs d'activité représentés dans le panel, mais uniquement à 1 ou 2 exemplaires, sont : Ressources naturelles et Construction avec 2 représentants chacun et Distribution, Tourisme & Loisirs, Aéronautique et Médias (1 représentant chacun).

Les autres pays européens représentés dans le panel, mais uniquement à 1 ou 2 exemplaires, sont : l'Espagne, l'Italie et les Pays-Bas (avec 2 représentants chacun) et la Belgique, le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède (1 représentant chacun).

Analyse d'ensemble



Le volume de l'information financière réglementée (rapports annuels) est en indiscutable augmentation depuis 2004 (+36%). Pour autant, toute l'inflation ne se concentre pas sur la période du passage aux IFRS ; le phénomène s'est amplifié après :

- +13% d'augmentation entre 2004 et 2006
- +20% d'augmentation entre 2006 et 2014

Contre toute attente, l'accroissement de la volumétrie des états financiers (+28%) – s'il suit la même tendance – n'est pas aussi marqué :

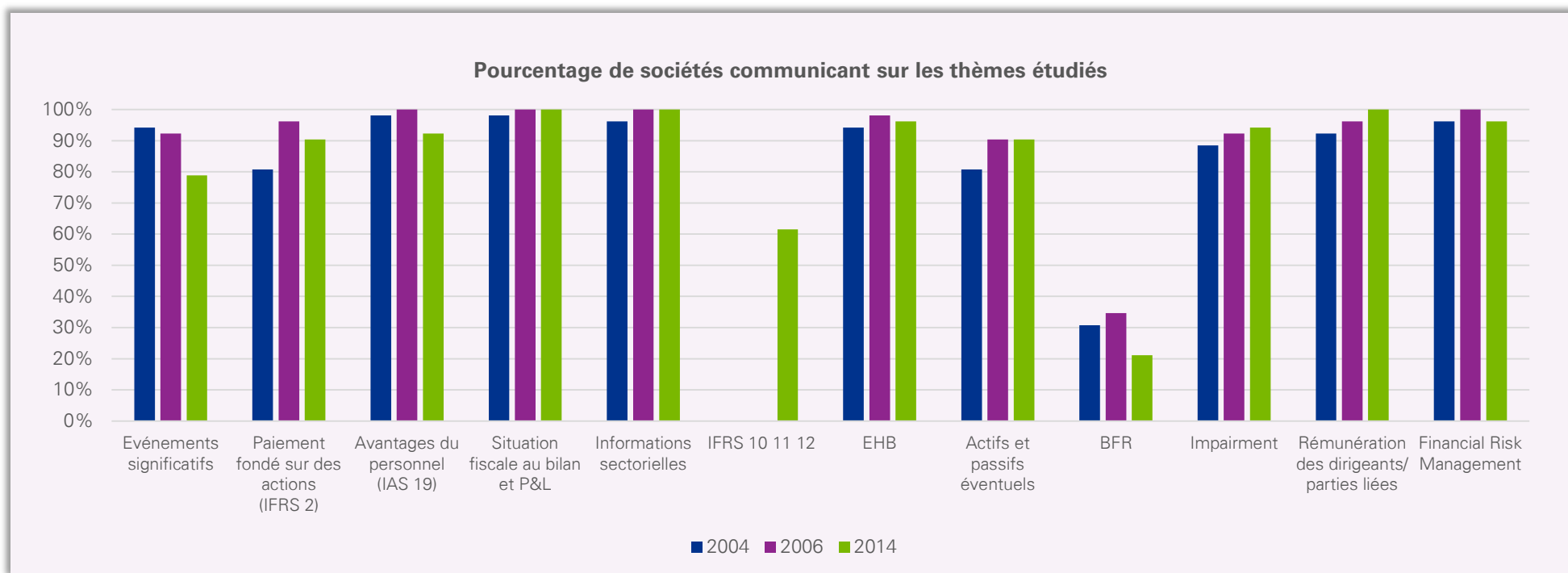
- +13% d'augmentation entre 2004 et 2006
- +14% d'augmentation entre 2006 et 2014

Dans un contexte où le poids des états financiers dans les rapports annuels est resté stable sur toute la période à 35%, le principal coupable de l'inflation du volume de l'information financière réglementée est à chercher ailleurs que dans les états financiers et l'application des normes IFRS.

Les tendances constatées sur l'ensemble de notre échantillon européen sont similaires pour les émetteurs français de l'échantillon, à quelques spécificités près :

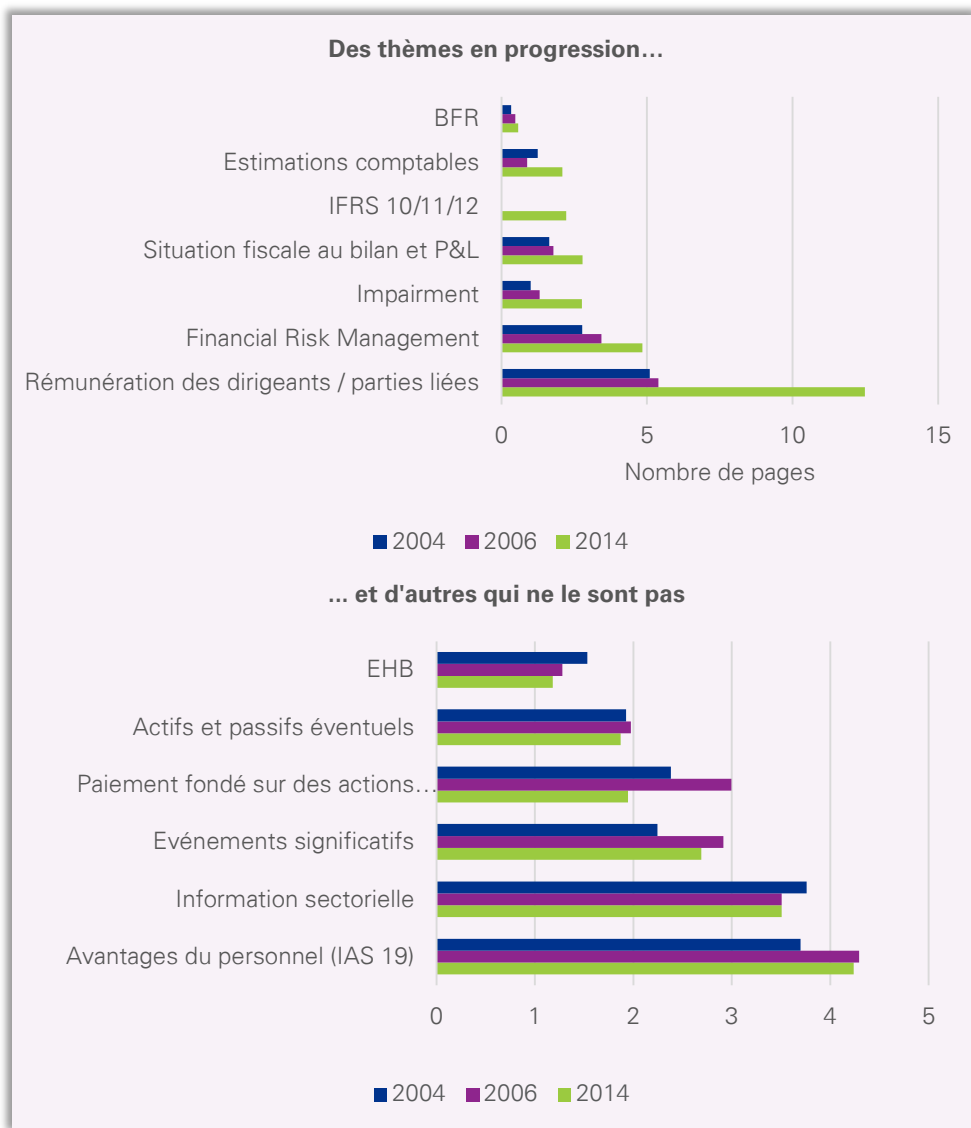
- Le nombre de pages des rapports annuels français est en moyenne supérieur de plus de 30% au reste de l'échantillon. Le cadre réglementaire est à la base pourtant le même: la directive européenne Prospectus. Pour autant, les émetteurs français sont impactés, pour le rapport de gestion, par des exigences complémentaires spécifiques du code de commerce (RSE, rémunérations des dirigeants...).
- Le poids relatif des états financiers français est encore plus faible : 25% du rapport annuel.
- En 2014, le volume des états financiers français est similaire à leurs comparables européens. C'est le résultat d'un rattrapage très marqué lors du passage aux IFRS (+22%).

Pas de révolution dans les thématiques communiquées...



- Le passage aux IFRS n'a fait que renforcer la communication par les émetteurs de certains thèmes déjà très présents dans les rapports annuels sous leurs précédents référentiels comptables : risques financiers, engagements hors bilan (EHB), impairment, rémunération des dirigeants, information sectorielle...
- Il a toutefois approfondi très significativement – et dès 2006 – la communication sur les estimations comptables (au travers d'une note spécifique ou dans une section dédiée des principes comptables). Cette communication est désormais quasi-systématique...
- ... alors que dans le même temps, on constate un inattendu léger recul des notes sur les événements significatifs : seuls 79% des groupes ont communiqué dessus en 2014 (contre 94% en 2004 et 92% en 2006). Même si la période de crise récente a fortement restreint le volume des acquisitions, ces événements majeurs dans la vie d'un émetteur - et qui méritent une communication appropriée pour le lecteur des états financiers - n'ont pas disparu. Par ailleurs, d'autres événements de la vie des émetteurs en période de crise pourraient être de bons candidats pour alimenter une note sur les événements significatifs: (re-)financement, réorganisation, restructuration, cessions d'activités...
- On peut s'étonner de voir que seuls 21% des émetteurs communiquent en 2014 sur le BFR (contre 31% en 2004 et 35% en 2006). Compte tenu de la conjoncture qui accroît le risque de recouvrabilité de ces actifs, on aurait pu s'attendre à une évolution inverse.

... mais quelques évolutions significatives dans l'étendue de la communication



Parmi les thèmes en progression, on retrouve ceux qui ont été impactés par des contraintes normatives réglementaires :

- IFRS 10/11/12 : la première application lors de l'exercice 2014 de ce corpus de normes sur les entités contrôlées ou non représente en moyenne 2 pages.
- rémunération des dirigeants : en 2014, les émetteurs consacrent environ deux fois plus de pages à ce thème très sensible qu'en 2004 et 2006, soit entre 12 et 13 pages en moyenne dans l'ensemble du rapport annuel.

Mais on retrouve aussi en progression des thèmes qui n'ont pas connu d'évolution normative majeure depuis 2006 :

- **impairment** : Cf. focus pages 23 et suivantes
- **risques financiers (FRM)** : La communication autour des risques de crédit, de liquidité, de change... a augmenté de façon constante entre 2004, 2006 et 2014.

On peut probablement y voir un effet de la crise et de ses enjeux pour les émetteurs.

En revanche l'étendue de la communication sur d'autres thèmes reste relativement stable, qu'elle soit à l'origine :

- relativement restreinte, comme sur les EHB. Malgré les enjeux, l'étendue de la communication a légèrement reculé depuis 10 ans ;
- ou développée, comme l'information sectorielle : Cf. focus page 22.

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

En période de crise, on peut s'interroger sur la communication relativement limitée en volume sur les EHB et très limitée sur le BFR, alors que l'on s'étend encore en moyenne sur 4 voire 5 pages sur les avantages du personnel, sans compter 2 pages complémentaires sur les paiements en actions.

Malgré des considérations de matérialité explicites, les normes IFRS ont tendance à mettre sur le même plan toutes les « disclosure » requises dans les textes.

Ou est-ce une mauvaise interprétation ou application qui en est faite par les émetteurs, les régulateurs voire les auditeurs... ?

L'intérêt affiché en ce moment par les régulateurs, les émetteurs, les utilisateurs et les auditeurs pour la simplification des états financiers et des rapports annuels pourrait permettre de revisiter et d'équilibrer le niveau et la pertinence de la communication sur les différents thèmes en fonction de leur importance pour chaque émetteur.... Si tout le monde joue le jeu !

Focus estimations comptables

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

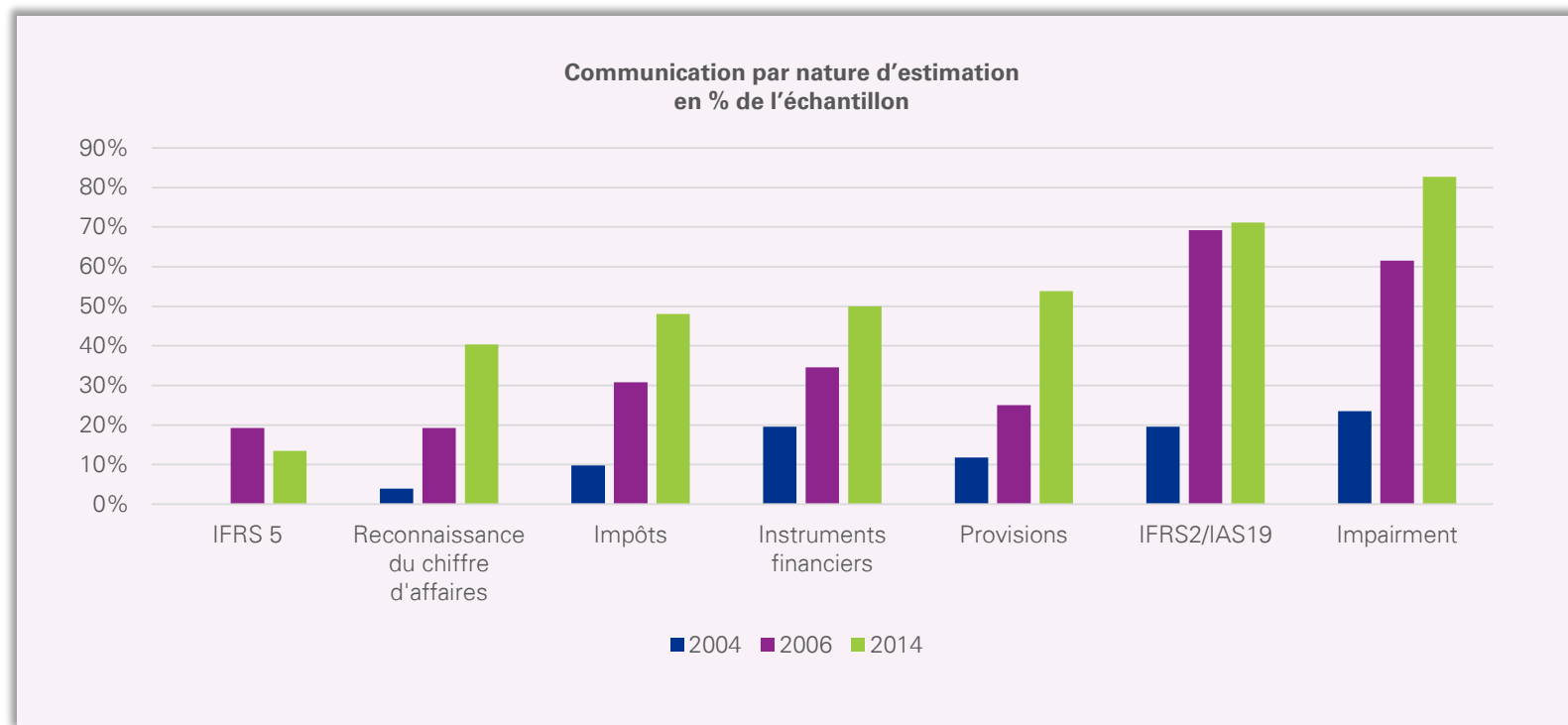
Il apparaît que si les normes IFRS ont amené une communication quasi systématique sur les estimations comptables, c'est une motivation plus récente – sans doute la crise – qui en a accru l'étendue tant en volume qu'en nombre de thèmes évoqués.

On peut légitimement douter que les émetteurs fassent soudain un usage plus important des estimations dans la préparation de leurs états financiers.

En revanche, il est probable que la crise a contribué à une prise de conscience des enjeux des estimations faites par le management dans les états financiers.

Gestion du risque du management par les « disclosure » ?

Les estimations comptables représentent aujourd'hui en moyenne 2 pages dans les états financiers consolidés (contre une seule en 2004 et 2006).

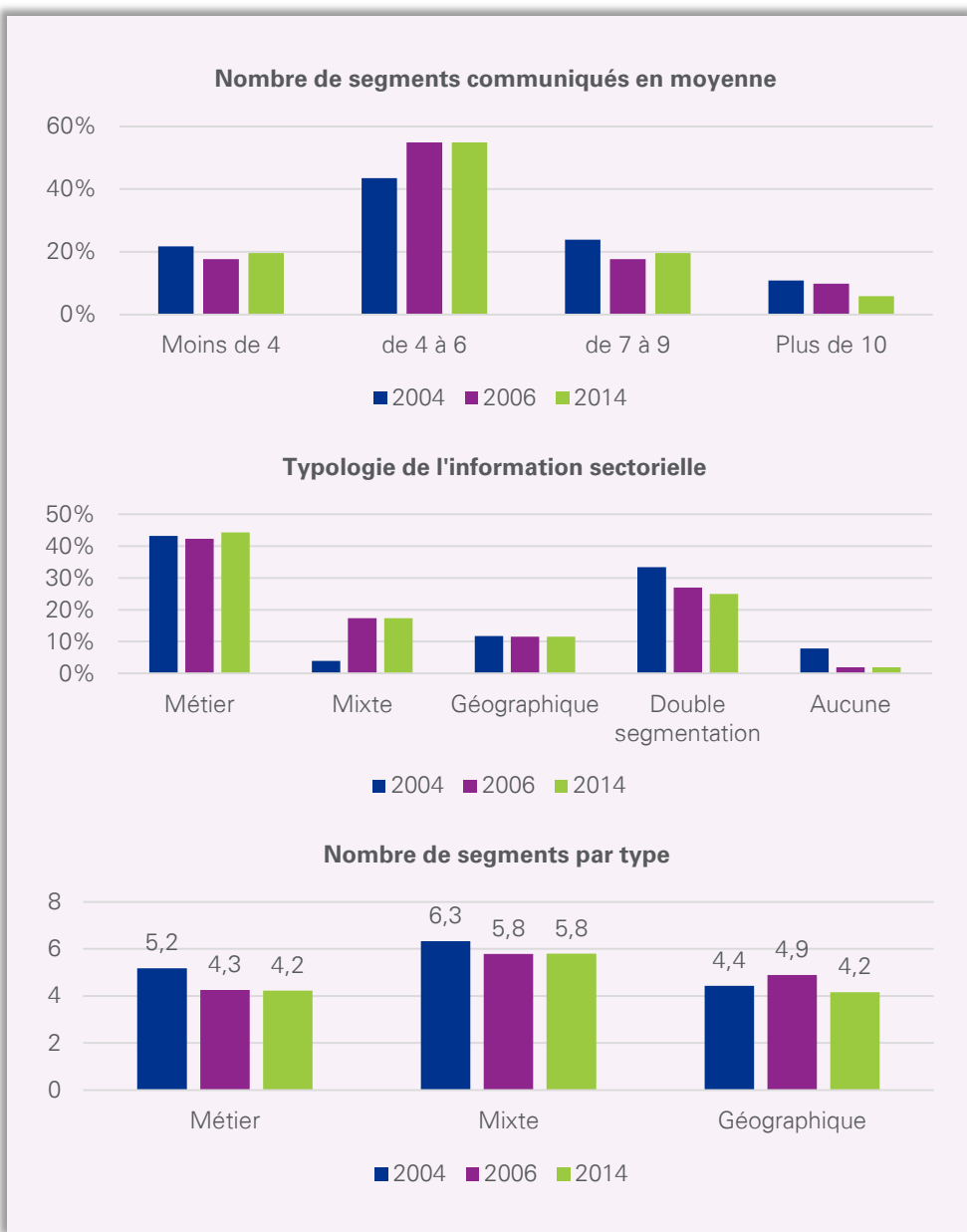


On constate que la fréquence de communication sur les estimations comptables a quasiment doublé sur la période 2004-2006 ; mais c'est sur la période 2006-2014 que l'étendue de celle-ci a en fait doublé.

En lien avec cette dernière évolution, le nombre de sources d'estimation couvertes par la communication des émetteurs s'est particulièrement accru entre 2006 et 2014 :

- Dès le passage aux IFRS, deux thèmes se sont généralisés : les paiements par actions / avantages du personnel et l'impairment des actifs. Ce dernier est communiqué de manière quasi-systématique en 2014, soit une augmentation de 35 points.
- Mais c'est entre 2006 et 2014 que de nouveaux thèmes sont apparus, sans que l'évolution des normes IFRS ne le motive particulièrement : provisions, instruments financiers et impôts (souvent en lien avec la recouvrabilité des déficits reportables). Mais aussi reconnaissance du chiffre d'affaires, ce qui peut surprendre dans certains secteurs.

Focus information sectorielle



La majorité des groupes communique entre 4 et 6 segments ; positionnement historique qui s'est légèrement renforcé avec le passage aux IFRS (55% depuis l'application des IFRS, contre 43% en 2004).

A noter toutefois que :

- Les émetteurs publiant 7 segments et plus (y compris des cas atypiques au-delà de 10 segments) représentent 25% du panel, légèrement devant ceux qui ne publient que 3 segments maximum (20%);
- Le nombre de groupes qui communiquent également aussi le même niveau d'agrégats sur des sous-segments opérationnels est loin d'être négligeable : 35% en 2014.

Suite à l'application des normes IFRS, et sans attendre la publication d'IFRS 8 en 2009 :

- La segmentation « mixte » s'est popularisée (17% depuis l'application des IFRS contre 4% en 2004)...
- ... au détriment de la double segmentation, qui a tendance à reculer légèrement (33% en 2004, 27% en 2006, 25% en 2014) même si elle reste encore assez répandue ;
- le type de segmentation le plus répandu reste toutefois la segmentation par métier (sans considération géographique dans la détermination des segments).

Nous remarquons que les informations sectorielles en segmentation mixte présentent en moyenne plus de segments (quasiment la moitié en plus) que les segmentations « simples » (métier ou géographique).

Focus impairment : contexte

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

L'application de la norme IFRS 3 Révisée « Regroupements d'entreprises » à compter du 1er janvier 2010* a eu pour effet d'augmenter l'allocation du prix d'acquisition sur des actifs identifiés, en particulier incorporels (marques, relations clientèles, contrats...), ce qui peut expliquer l'augmentation du poids des autres incorporels dans le bilan.

A cela s'ajoute la crise, qui a tendu les résultats. Le poids des goodwill et des autres actifs incorporels dans les capitaux propres a donc encore plus augmenté que leur poids dans le total bilan.

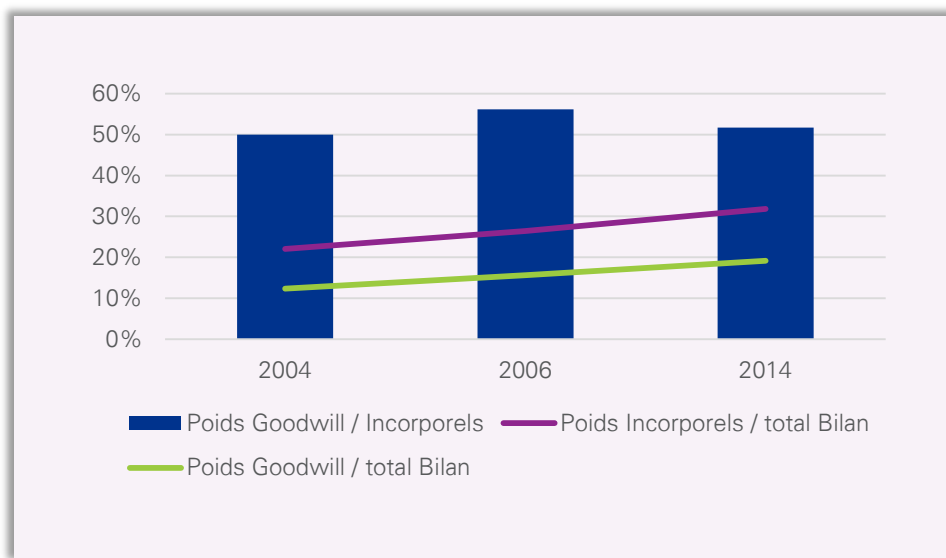
Ce double contexte, associé au non-amortissement des goodwill en IFRS, accroît sensiblement (« effet ciseau ») l'enjeu des tests d'impairment sur ces actifs.

En l'absence d'évolution normative sur les tests d'impairment et leur « disclosure » depuis le passage aux IFRS, il est intéressant d'analyser comment la pratique de place (influencée sur ce sujet par les régulateurs) a évolué.

* Exercices ouverts après le 1er juillet 2009.

Les enjeux d'impairment des goodwill et des autres actifs incorporels se sont incontestablement accrues depuis 2004. En effet, les 10 dernières années se sont caractérisées par :

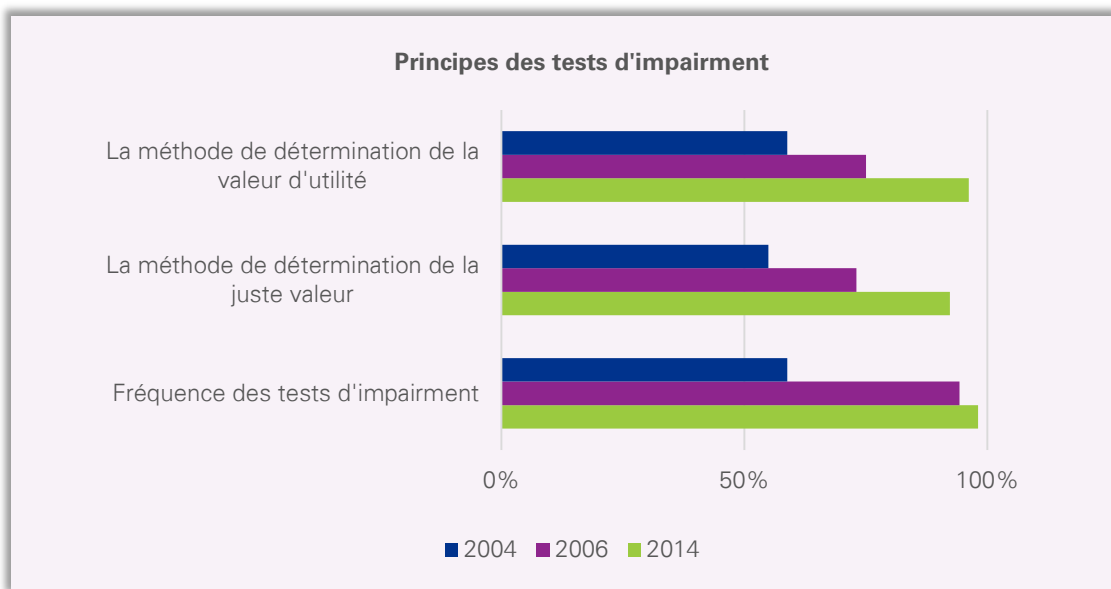
- Une période d'acquisitions nombreuses et significatives, en Europe ou dans des pays émergents, faisant significativement augmenter le poids de ces actifs dans le bilan et par rapport aux capitaux propres;
- Mais aussi depuis 2008, par une crise qui a tendu voire remis en cause la capacité des émetteurs à recouvrer la valeur de certains de ces goodwill ou autres actifs incorporels.



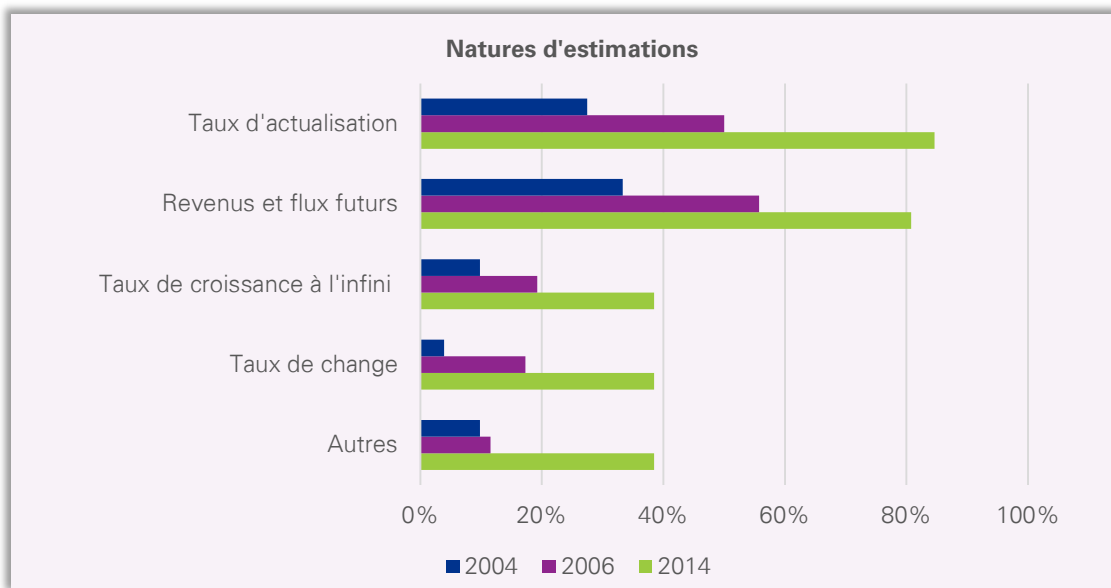
- La hausse du poids relatif des incorporels (y compris goodwill) dans le total bilan s'élève à 10 points en 10 ans et a été plus importante que celle du poids des goodwill (+7 points).
- La part des goodwill dans les immobilisations incorporelles a progressé entre 2004 et 2006 (de 50% à 56%), mais a enregistré une légère baisse entre 2006 et 2014 (de 56% à 52%).

Ce contexte justifie pleinement l'augmentation de 54% sur la période du nombre de pages consacrées au goodwill et aux tests de dépréciation.

Focus impairment : principes comptables



- Depuis 2004, les principes clés de mise en oeuvre des tests d'impairment sont beaucoup plus communiqués dans la note sur les principes comptables: méthodologie de détermination de la valeur recouvrable, fréquence des tests...
- Si l'impact du passage aux IFRS est visible sur l'exercice 2006, il n'avait pas encore systématisé ces informations clés.
- L'impact de la crise et des attentes des régulateurs depuis 2006 est flagrant ; cette période a fini de systématiser ces informations.



- Mêmes causes mêmes effets sans doute, la nature des estimations impactant les tests d'impairment, et donc la valeur recouvrable des actifs, était au demeurant peu fréquemment citée. Elles sont désormais beaucoup plus répandues.
- Sans surprise, la référence au taux d'actualisation (ou WACC) est désormais presque systématiquement mentionnée.
- Mais – et c'est un peu une surprise – la deuxième référence la plus fréquente est celle relative à la variation des revenus ou flux futurs (ex : variation des prix, variation des volumes, variation du chiffre d'affaires, variation du taux de marge, variation de l'EBITDA....) qui est quasiment aussi fréquente !
- Ne viennent que loin derrière : le taux de croissance à l'infini (dont on sait pourtant l'importance dans la détermination de la valeur terminale d'une valeur d'utilité...), le taux de change ou encore d'autres variables (taux d'impôt, valeur d'utilité des actifs corporels...).

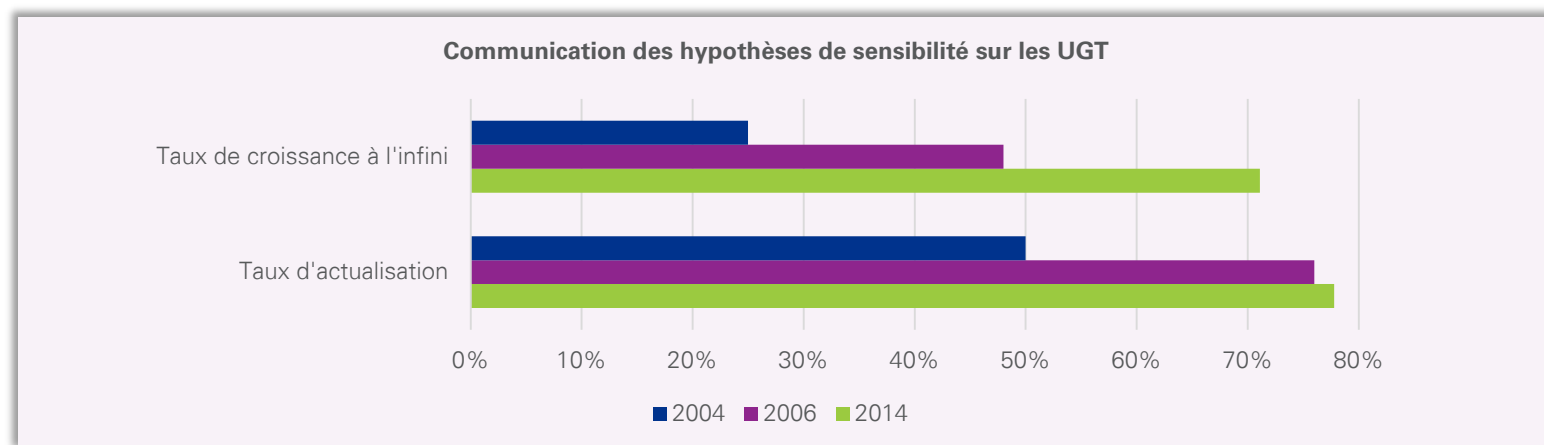
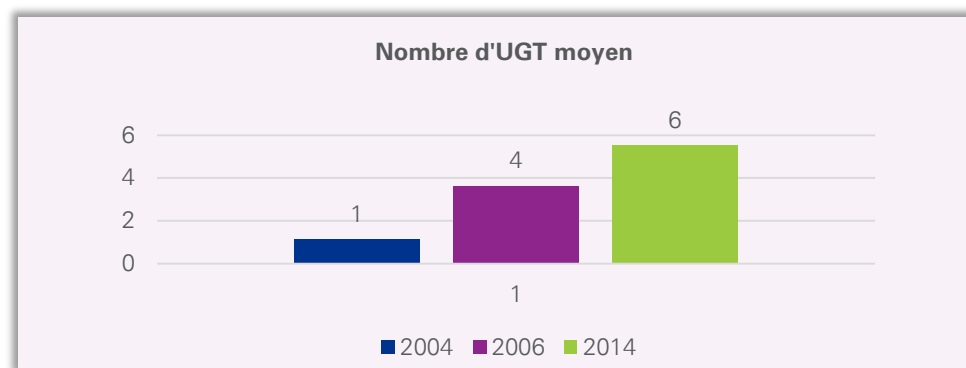
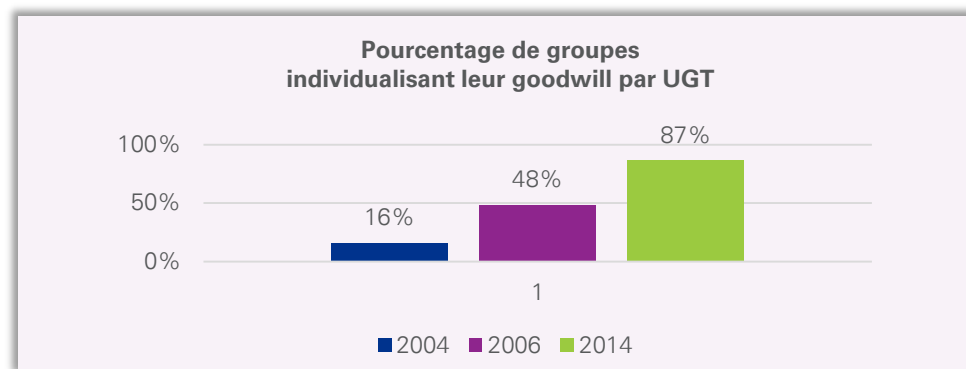
Focus impairment : niveau de détail sur les UGT / groupes d'UGT

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

Toutes ces évolutions contribuent à améliorer la lisibilité des goodwill, et donc des enjeux sur la situation financière de l'émetteur et des risques auxquels ils l'exposent.

Nombre d'émetteurs ont élargi, géographiquement ou par métier, leurs activités au cours de la période de croissance qui a précédé la crise de 2008. Or les risques auxquels ils sont exposés sur leurs nouveaux investissements ne sont pas les mêmes (réglementation, risque pays, change...). Il est important pour l'utilisateur des états financiers, en particulier l'investisseur long terme, de pouvoir croiser par UGT la nature et le montant de l'exposition.

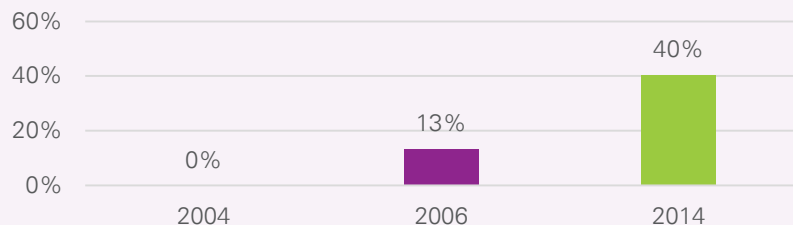
Alors que les hypothèses de taux de croissance à l'infini par UGT sont presque aussi fréquemment données que celles de taux d'actualisation, seulement 38% des émetteurs le citent en 2014 comme estimation significative de leur test d'impairment dans les principes et méthodes comptables. On peut comprendre qu'il ne soit pas possible de fournir les flux futurs estimés par UGT.... Mais en revanche un effort de cohérence dans les principes comptables devrait être envisagé.



- Le pourcentage d'émetteurs individualisant une partie de leur goodwill par UGT (ou groupe d'UGT) dans leurs états financiers a fortement progressé depuis 2004. En effet, seulement 15% des sociétés le faisaient en 2004. Cette proportion est passée à 48% en 2006 et est désormais de 87% en 2014.
- En parallèle, le nombre de goodwill individualisés par UGT présentés dans les notes annexes a continuellement augmenté pour atteindre en moyenne 6 en 2014.
- « Cerise sur le gâteau », toujours en lien avec l'individualisation de données par UGT : la communication des principales hypothèses chiffrées retenues pour effectuer les tests d'impairment, et ce par UGT, a également significativement augmenté. Elle est présente désormais (2014) dans 70 à 80% des cas, principalement pour :
 - Le taux actualisation (WACC) ; et
 - Le taux de croissance à l'infini.

Focus impairment : communication sur les UGT sensibles

Proportion de groupes publiant des détails sur leurs UGT sensibles

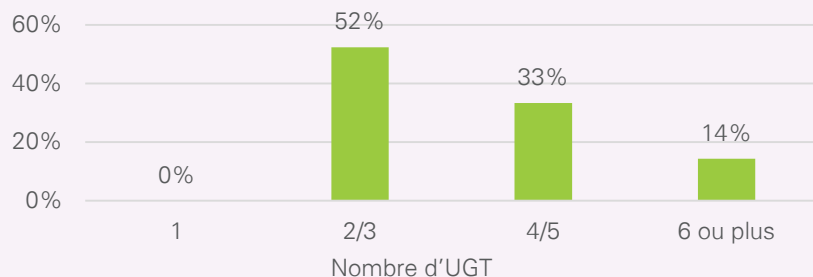


La communication autour des UGT sensibles est apparue avec le passage aux normes IFRS, mais elle s'est répandue avec la crise, une fois devenue indispensable.

- En 2014, 40% des groupes publient des détails sur leurs UGT sensibles (contre 13% en 2006).

Les données ci-dessous (et page suivante) sur le nombre d'UGT sensibles communiquées, les hypothèses sensibles et le chiffrage de l'exposition sont calculées sur l'échantillon de groupes communiquant sur des UGT sensibles (i.e. 13% en 2006 et 40% en 2014).

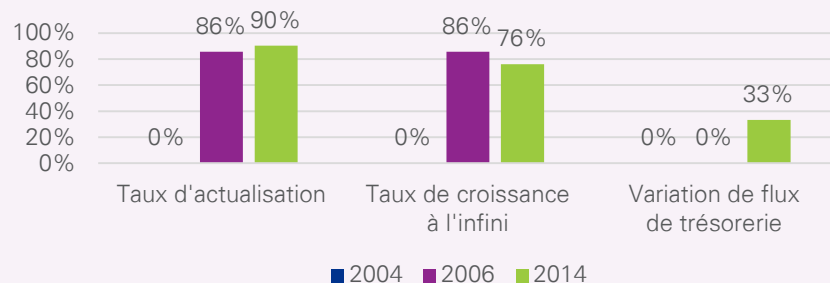
Nombre d'UGT sensibles communiquées en 2014



Tous les groupes ne communiquent pas encore sur leurs UGT sensibles, mais ceux qui le font ne le font pas qu'à moitié :

- 52% des groupes qui donnent des informations sur la sensibilité de leurs goodwill par UGT sensible le font pour 2 ou 3.
- Mais de facto, 48% le font pour 4 et plus.

Communication des hypothèses sensibles



On remarque par ailleurs, qu'outre les hypothèses de taux d'actualisation et de taux de croissance à l'infini, les groupes communiquent désormais sur l'effet potentiel d'une variation de flux de trésorerie (quelle que soit la forme que celle-ci peut prendre: +/- 5% des cash flow d'exploitation, +/- 5% de marge...)

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

Communiquer sur la sensibilité des UGT n'est pas la même chose que communiquer sur ses UGT sensibles ! Pour ces dernières, une variation, même raisonnable, des hypothèses déclencherait un impairment. Elle devrait être beaucoup plus ciblée en nombre mais beaucoup plus quantifiée en matière d'exposition et de variation de valeur.

Le niveau de détail fourni sur les UGT sensibles est important. Il n'y a qu'à voir le nombre moyen d'UGT sensibles sur lesquelles des informations sont désormais données.

Il s'agit là d'ailleurs d'un indicateur éloquant d'une exposition non négligeable des grands corporate européens sur leurs UGT goodwill :

- qui justifie complètement la pression des régulateurs depuis plusieurs années sur le sujet (cf. recommandations d'arrêt de l'AMF, questions a posteriori aux émetteurs),
- qui explique aussi que les émetteurs, même s'il s'agit d'une information délicate, ont de plus en plus intérêt à communiquer sur leur exposition en détail pour ne pas être interpellés sur les positions qu'ils retiennent dans leurs états financiers.

Focus impairment : UGT sensibles – impacts de sensibilité / scénarios

« break-even point »

Impacts de sensibilité

En 2014, les groupes qui communiquent sur des UGT sensibles, communiquent sur les impacts de sensibilité relatifs aux variations des hypothèses de sensibilité dans 48% des cas.

Il est intéressant de constater que 10 des 11 émetteurs de notre échantillon explicitant des impacts de sensibilité pour démontrer leur exposition sont des groupes français. En cela, ils diffèrent complètement de leurs homologues européens qui privilégient de communiquer sur les scénarios de « break-event point » (cf ci-contre).

Exemple de Vodafone* :

The changes in the following table to assumptions used in the impairment review would have, in isolation, led to an (increase)/decrease to the aggregate impairment loss recognised in the year ended 31 March 2014.

	Germany		Spain		Increase by 2pps Ebn
	Increase by 2pps Ebn	Decrease by 2pps Ebn	Increase by 2pps Ebn	Decrease by 2pps Ebn	
Pre-tax risk adjusted discount rate	(7.1)	4.9	(0.9)	0.8	(0.3)
Long-term growth rate	4.9	(5.2)	0.8	(0.8)	0.4
Budgeted EBITDA ¹	0.8	(0.8)	0.2	(0.2)	0.1
Budgeted capital expenditure ²	(2.4)	2.4	(0.8)	0.8	(0.2)

Exemple de Engie* : Une diminution du prix de l'électricité de 1 €/MWh sur les productions électriques d'origine nucléaire et hydroélectrique aurait un impact négatif de 14% sur l'excédent de la valeur recouvrable par rapport à la valeur comptable, la valeur recouvrable demeurant toutefois supérieure à la valeur comptable. Inversement, une augmentation du prix de l'électricité de 1 €/MWh aurait un impact positif de 14% sur ce calcul.

Une diminution de 5% de la marge captée par les centrales thermiques aurait un impact négatif de 15% sur l'excédent de la valeur recouvrable par rapport à la valeur comptable, la valeur recouvrable demeurant toutefois supérieure à la valeur comptable. Inversement, une augmentation de 5% de la marge captée par les centrales thermiques aurait un impact positif de 15% sur ce calcul.

Une diminution de 5% de la marge des activités de commercialisation de gaz et d'électricité aurait un impact négatif de 10% sur l'excédent de la valeur recouvrable par rapport à la valeur comptable, la valeur recouvrable demeurant toutefois supérieure à la valeur comptable. Inversement, une augmentation de 5% de la marge des activités de commercialisation de gaz et d'électricité aurait un impact positif de 10% sur ce calcul.

Une augmentation des taux d'actualisation utilisés de 50 points de base aurait un impact négatif de 66% sur l'excédent de la valeur recouvrable par rapport à la valeur comptable, la valeur recouvrable demeurant toutefois supérieure à la valeur comptable. Une diminution des taux d'actualisation de 50 points de base utilisés aurait quant à elle un impact positif de 68% sur ce calcul.

Break-even point

En 2014, les groupes qui communiquent sur des UGT sensibles, communiquent sur le break-event point de leurs UGT sensibles dans 29% des cas.

A une exception près, il s'agit exclusivement d'émetteurs européens non français qui, en retenant cette approche, appliquent les dispositions de la norme IAS 36.135e.

Exemple de Philips* :

The following changes could, individually, cause the value in use to fall to the level of the carrying value:

Philips Group Sensitivity analysis	The following changes could, individually, cause the value in use to fall to the level of the carrying value:		
	Increase in pre-tax discount rate, basis points	decrease in compound long-term sales growth rate, basis points	decrease in terminal value amount, %
Respiratory Care & Sleep Management	380	680	49
Professional Lighting Solutions	400	1,030	47

Exemple de Linde* :

At the level of the South Pacific cash-generating unit, an increase of 2.8 percentage points in Linde's WACC would have resulted in the value in use equalling the carrying amount. In the remaining CGUs, if this increase in WACC had been applied, the value in use would still have exceeded the carrying amount.

Nota Bene : Les * indiquent les sources des états financiers dont les illustrations sont extraites. La liste complète des sites internet sur lesquels ils sont disponibles se trouve en annexe.

Focus impairment : communication des émetteurs les plus exposés

Nous avons identifié dans notre échantillon, 14 émetteurs que nous avons qualifiés de « plus exposés » à la sensibilité des tests d'impairment. Cette qualification subjective vise les émetteurs dont le poids des goodwill dans le bilan ou dans les capitaux propres est le plus élevé. Au cas particulier, cette sélection retient :

- Les 12 émetteurs présentant le ratio goodwill/total bilan le plus élevé (en l'occurrence les ratios des groupes concernés sont dans une fourchette entre 28% et 92%).
- Les 12 émetteurs présentant le ratio goodwill/capitaux propres le plus élevé (en l'occurrence les ratios des groupes concernés sont dans une fourchette entre 78% et 190%, une exception significativement plus élevée).

Les résultats de cette population spécifique ne diffèrent pas significativement de ceux de l'ensemble de l'échantillon, même pour : le nombre de Goodwill individualisés par UGT, le nombre d'UGT sensibles traités ou la proportion d'émetteurs communicant sur l'exposition des UGT sensibles par écart de valeur ou scenarios de « break even point »

	Moyenne des 14	Moyenne de l'ensemble de la population
Nombre de Goodwill individualisés par UGT	6	6
Nombre d'UGT sensibles	2	2

Liste des estimations utilisées dans le calcul de la juste valeur	Score des 14	Score de l'ensemble de la population
Variation des cash-flow	93%	81%
Taux de change	64%	38%
Taux d'actualisation des flux de trésorerie	86%	85%
Taux de croissance à l'infini	14%	38%

	Score des 14	Score de l'ensemble de la population
Impacts de sensibilité pour chaque critère	50%	48%
Hypothèse du Break-even point	33%	29%

- Le poids élevé du goodwill dans les états financiers de notre sélection des groupes n'impacte pas le nombre des goodwill individualisés par UGT, ni même le nombre d'UGT sensibles communiquées.
- Lorsque l'importance des goodwill est plus significative, la communication autour des estimations comptables utilisées dans les principes comptables est légèrement plus étoffée. Il nous paraît toutefois impossible de tirer une conclusion pertinente de cette tendance obtenue...
- ...même pour la référence au taux de croissance à l'infini, dont on avait déjà constaté, sur l'ensemble de l'échantillon, que son traitement dans les principes comptables n'était pas forcément cohérent avec les hypothèses chiffrées communiquées
- De façon surprenante, l'étude n'a pas montré de corrélation entre l'importance du goodwill dans les états financiers des groupes et les meilleures pratiques de communication concernant la sensibilité des UGT, en particulier les impacts de sensibilité et les hypothèses de break-even point.

#03 IFRS et indicateurs « non-GAAP »

Les indicateurs « non-GAAP » : Une information au cœur de la communication financière

- Une utilisation croissante dans la communication financière depuis la transition aux IFRS... avec une nette amélioration dans la définition des mesures utilisées et dans leur rapprochement avec les agrégats comptables, sous notamment l'impulsion des régulateurs mais peut-être aussi dans une logique de gestion des risques.
- Cette utilisation croissante est-elle liée aux IFRS ? Ou est-ce un changement de tendance intrinsèque ? Cette appréciation est difficile de façon générale.
- Mais une tendance très claire se dessine néanmoins, avec la norme IFRS 3 révisée sur les regroupements d'entreprises. Son application s'est clairement traduite par une augmentation des éléments en rapprochement entre le résultat opérationnel IFRS et le résultat opérationnel « non-GAAP » sur lequel les entreprises communiquent.

La communication financière des groupes cotés est un enjeu majeur, dans le cadre de leur développement et leurs relations avec les investisseurs. Les groupes communiquent à travers l'information financière issue de leurs états financiers préparés selon les normes IFRS (et auparavant selon leurs règles locales) mais également (et de plus en plus ?) au travers d'indicateurs dits « non-GAAP », c'est-à-dire non définis par le référentiel, dans leurs communiqués de presse ou dans leur rapport d'activité

Ces indicateurs de performance « non-GAAP », représentent souvent des agrégats de mesure de la performance largement utilisés et « reconnus » (par exemple le résultat opérationnel courant, l'EBITDA, le ROCE, l'endettement net, le free cash flow...).

Ces mesures de performance ne sont pour autant pas définies par le référentiel comptable et leur détermination est donc laissée à l'appréciation de chaque groupe. Néanmoins, les régulateurs de marché, notamment l'ESMA, encadrent de plus en plus leur utilisation.

Pourquoi tant d'indicateurs « non-GAAP » ?

Nombre d'indicateurs « non-GAAP » sont utilisés pour compléter l'information donnée dans les états financiers lorsque les groupes considèrent que les agrégats normés ne reflètent pas leur performance de façon suffisamment précise. Leur multiplication est source d'interrogations à plusieurs égards :

- parce que l'utilisation d'indicateurs non suffisamment définis est source de risques non seulement pour le lecteur des états financiers mais également pour l'émetteur,
- parce qu'ils ont tendance à se substituer aux informations comptables établies en application des IFRS, et sont ainsi source de confusion,
- parce qu'ils sont, par définition, spécifiques si bien que leur utilisation va à l'encontre de l'objectif de comparabilité des IFRS.

Plus d'indicateurs « non-GAAP » depuis l'adoption des IFRS ?

Comme on le verra dans cette étude, il est incontestable que l'utilisation des indicateurs « non-GAAP » s'est accrue depuis 2004. Est-ce pour autant une conséquence directe des IFRS ou est-ce un phénomène conjoncturel ? Difficile à dire.

NOS CHOIX ET HYPOTHÈSES

Nous avons dans cette étude pris le parti de qualifier de « non-GAAP » l'ensemble des mesures non spécifiées dans le référentiel comptable, même si ces mesures figurent directement dans les états de synthèse des comptes consolidés et pas uniquement dans la communication financière. Ainsi, à titre d'exemple, nous avons qualifié de mesure « non-GAAP » le résultat opérationnel courant (celui-ci étant retraité par rapport à la mesure IFRS de résultat opérationnel), même s'il apparaît directement sur le compte de résultat (au moyen d'un sous-total intermédiaire).

De fait, nous considérons que les mesures visant à homogénéiser les performances du groupe en montrant des données à périmètre ou taux de change comparables ne sont pas des « non-GAAP ».

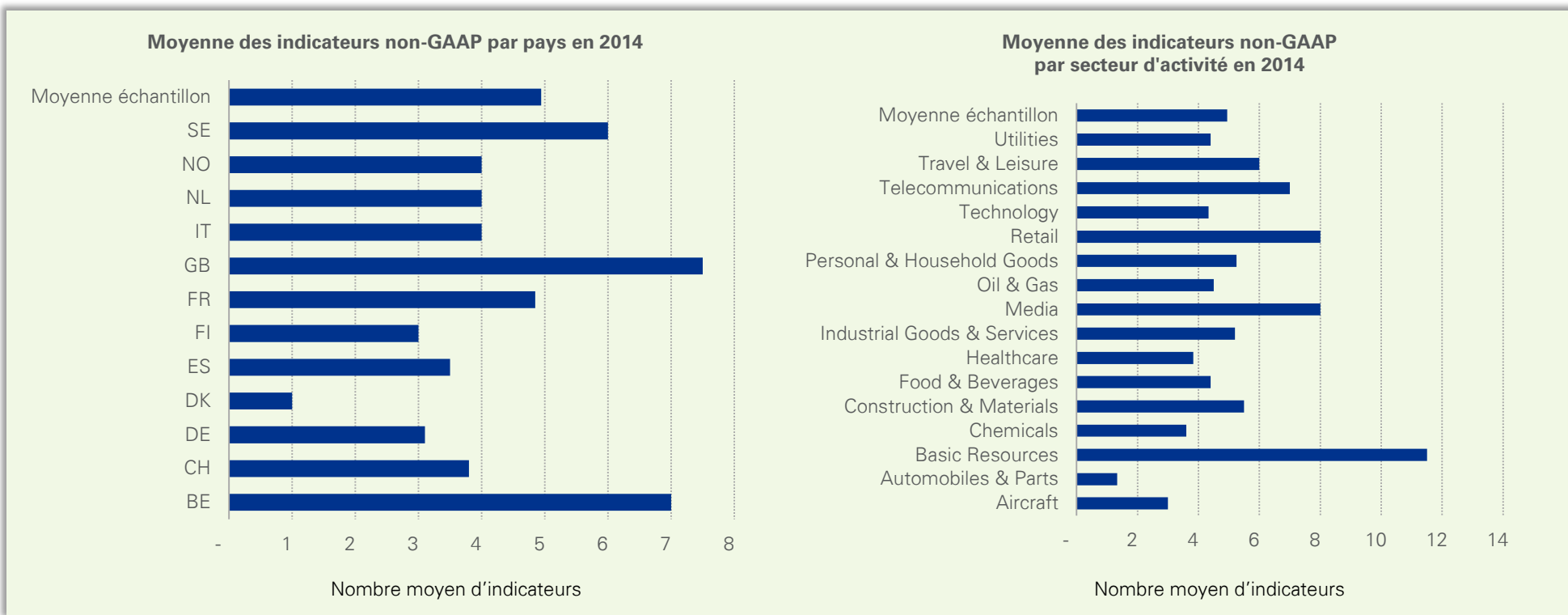
« Alternative performance measures can provide useful additional information to investors. The IASB has no ambition to stamp out the use of "non-GAAP" measures. However, IFRS numbers should serve as the primary performance measures by which companies describe their financial position and performance. Alternative performance measures must not be misleading and should not be given so much prominence in financial statements that they over-shadow the IFRS numbers. »

H. Hoogevorst, président de l'IASB, extrait du discours du 31 mars 2015 à Seoul
« Mind the Gap »

Les évolutions depuis le passage aux IFRS

Le nombre moyen d'indicateurs « non-GAAP » utilisés dans les communiqués de presse est en hausse entre 2004 (4 en moyenne) et 2014 (5,5 en moyenne). En particulier, le nombre de groupes ayant très peu recours à des indicateurs « non-GAAP » (c'est-à-dire utilisant un ou deux indicateurs « non-GAAP » uniquement) diminue de moitié entre 2004 et 2014. Nous n'avons identifié aucun groupe n'utilisant aucun indicateur « non-GAAP ».

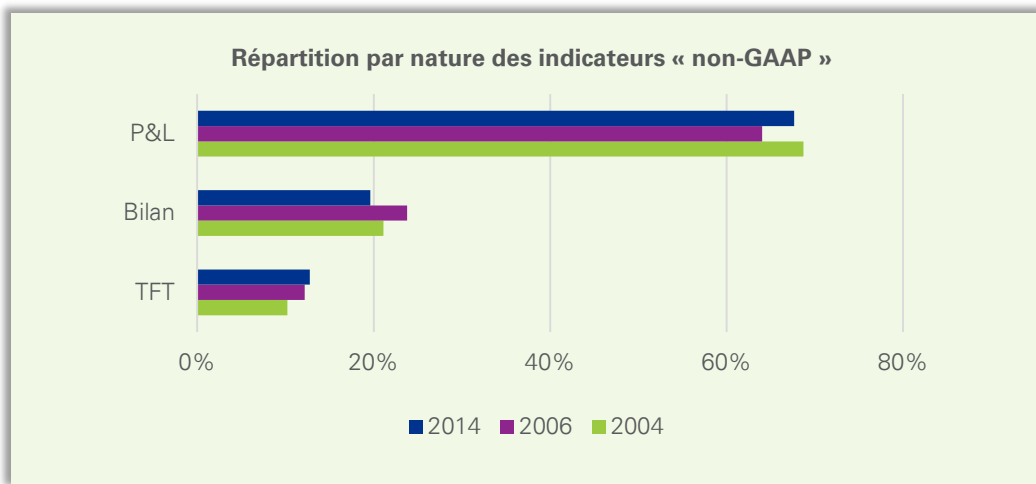
D'une manière générale, l'ensemble des groupes est concerné par l'augmentation de l'utilisation des indicateurs « non-GAAP » entre 2004 et 2014.



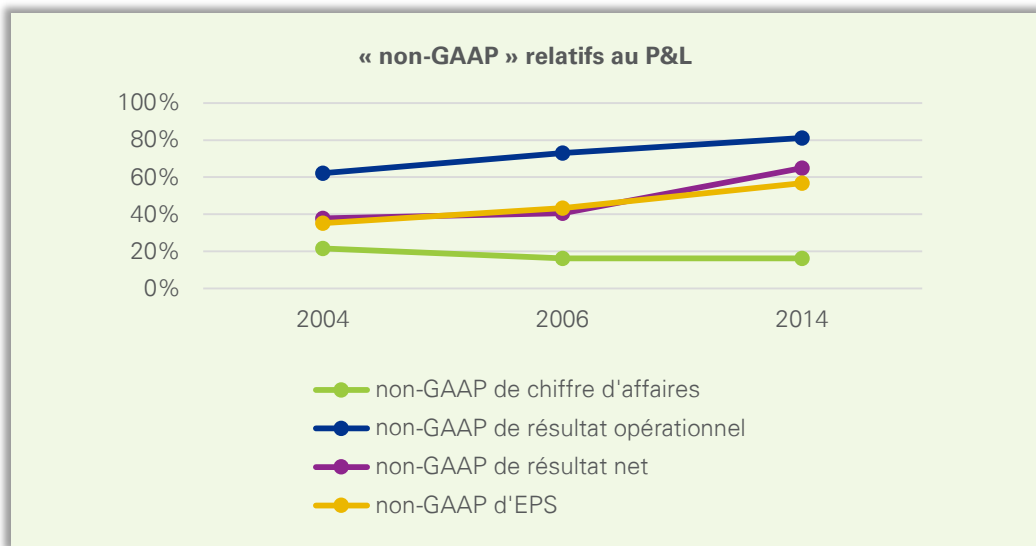
■ La photo en 2014 montre les tendances suivantes :

- Les grands utilisateurs d'indicateurs « non-GAAP » en Europe sont la Grande-Bretagne, la Belgique, la Suède et la France. Certains groupes britanniques peuvent utiliser jusqu'à 12 indicateurs « non GAAP » dans leurs communiqués de presse.
- Les secteurs des Matériaux de Base, Médias, Distribution et Télécommunications sont les secteurs qui utilisent le plus les indicateurs « non-GAAP » dans leurs communiqués de presse.

Principales natures d'indicateurs (hors EBITDA)



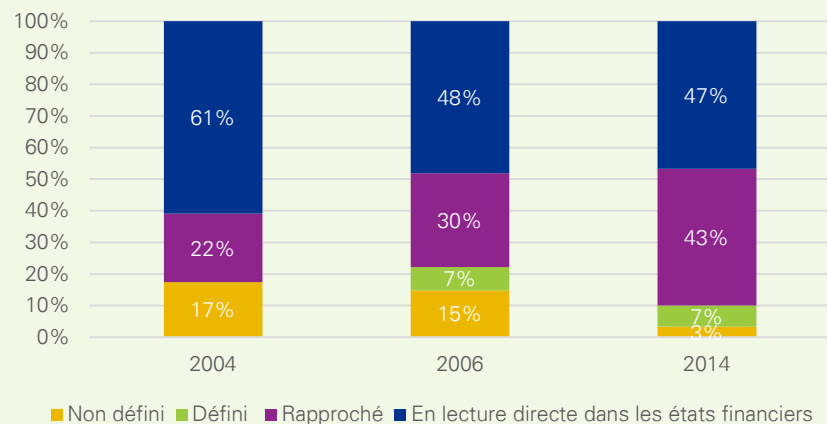
- Les indicateurs « non-GAAP » relatifs à un élément du P&L restent les plus utilisés, notamment ceux relatifs au :
 - Résultat opérationnel
 - Résultat net
 - Résultat net par action
- Les indicateurs « non-GAAP » en lien avec la variation de trésorerie ne sont que peu utilisés dans les communiqués de presse.
- Les indicateurs « non-GAAP » relatifs à des données de bilan concernent essentiellement les ratios d'endettement.



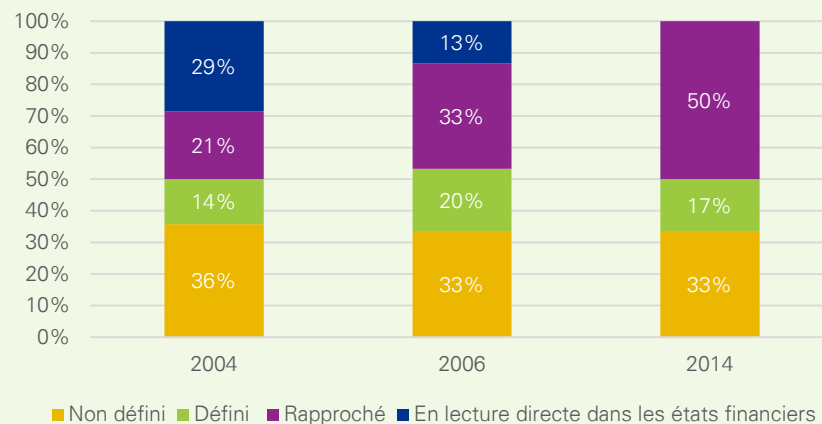
- Les indicateurs « non-GAAP » de résultat opérationnel sont largement utilisés dans les communiqués de presse. Leur emploi est en hausse entre 2004 et 2014.
- Les indicateurs « non-GAAP » de résultat net et résultat net par action suivent également une tendance à la hausse entre 2004 et 2014.
- L'utilisation d'indicateurs « non-GAAP » de chiffre d'affaires reste très marginale et est en baisse sur les 3 années de référence. En général, les groupes utilisant une mesure « non-GAAP » du chiffre d'affaires incluent dans cette mesure le chiffre d'affaires des partenariats ou des entités sous influence notable qui ne sont pas consolidées.

Focus sur les indicateurs de résultat (hors EBITDA)

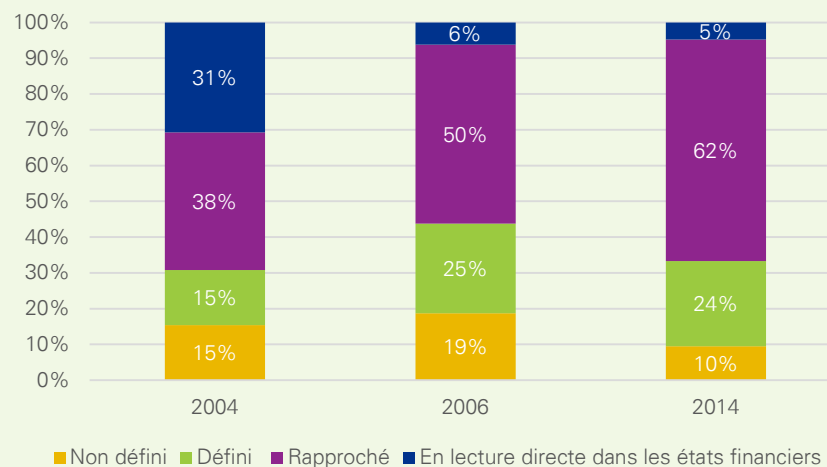
Indicateurs « non-GAAP » de résultat opérationnel



Indicateurs « non-GAAP » de résultat net

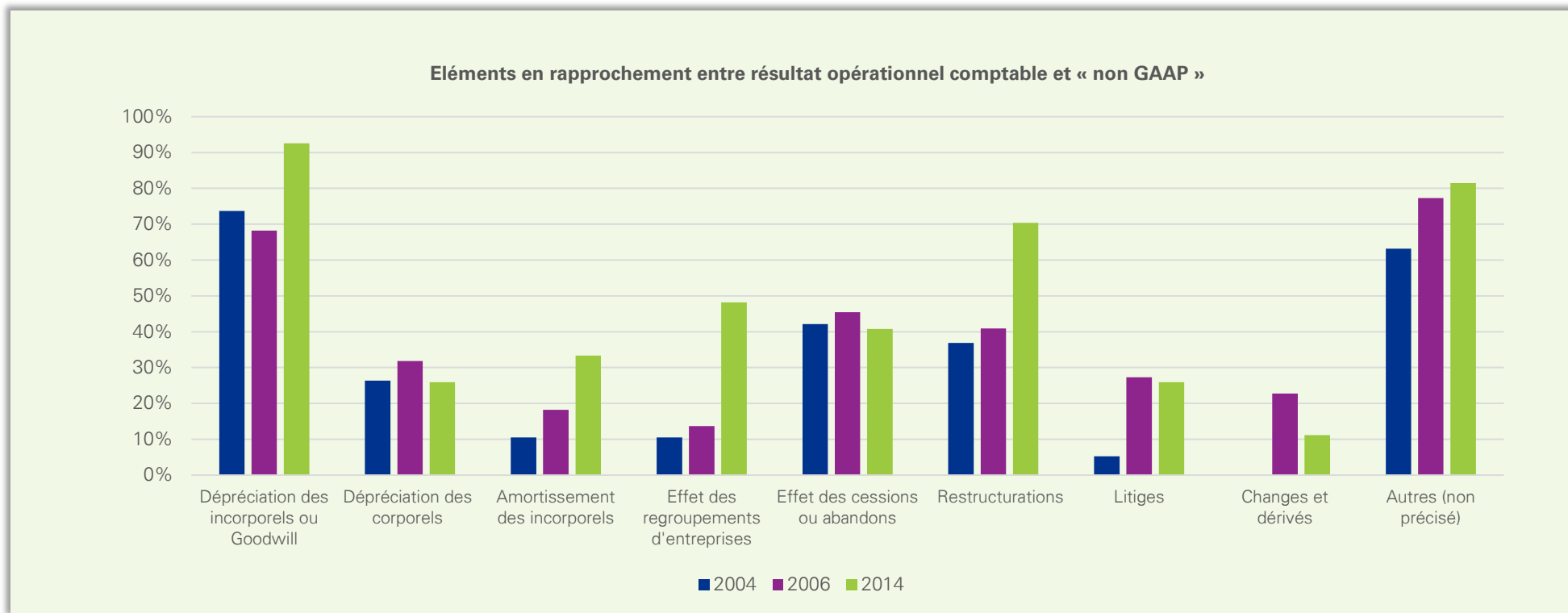


Indicateurs « non-GAAP » d'EPS



- Les groupes sont de plus en plus disciplinés dans l'utilisation des indicateurs « non-GAAP ». On constate ainsi que l'utilisation d'indicateurs non définis devient quasiment inexistante sauf pour le résultat net. Les groupes considèrent certainement que ce dernier découle de l'indicateur « non-GAAP » de résultat opérationnel.
- On constate également que les groupes effectuent de plus en plus un rapprochement chiffré entre les indicateurs « non-GAAP » et les agrégats comptables dont ils découlent. Ils ont ainsi anticipé les demandes des régulateurs et en particulier de l'ESMA
- Il est particulièrement intéressant de noter qu'au niveau du résultat opérationnel, en 2014, 90% des indicateurs « non GAAP » sont soit rapprochés du résultat opérationnel IFRS, soit en lecture directe dans le compte de résultat.
- Lorsque les mesures « non-GAAP » de résultat opérationnel sont en lecture directe dans le compte de résultat, cela est a priori un gage que les retraitements opérés sont « raisonnables » et documentés.
- L'EPS ne peut théoriquement pas être en lecture directe dans les comptes IFRS puisque IAS 33 interdit spécifiquement la présentation d'un EPS (bénéfice par action) « non GAAP » au pied du P&L, ce qui explique la tendance à la disparition de cette pratique post 2004.

Focus sur les écarts entre résultat opérationnel GAAP et « non-GAAP »



- Les écarts sur résultat opérationnel concernent essentiellement les dépréciations d'incorporels ou de goodwill : en 2004, 74% des groupes qui avaient un indicateur « non-GAAP » de résultat opérationnel et qui le rapprochaient du résultat opérationnel comptable réalisaient ce retraitement. En 2014, ce taux atteint 93%.
- L'augmentation des impacts liés aux regroupements d'entreprises entre 2006 et 2014 semble clairement liée à l'entrée en application d'IFRS 3 révisée en 2010. En effet, les retraitements opérés correspondent le plus souvent à l'annulation de la charge liée aux frais d'acquisition, à l'annulation des variations de compléments de prix, ou encore à l'annulation de la réévaluation de la quote-part de titres antérieurement détenue. Autant de nouveautés induites par IFRS 3R qui demeurent mal acceptées en termes de communication financière.
- Les retraitements liés au change et aux dérivés semblent également découler d'une volonté de retraiter les impacts générés par l'application de la norme IAS 39 relative aux instruments financiers.
- La hausse des écarts liés aux restructurations est certainement plus en lien avec la crise qu'avec les IFRS, même s'il semble qu'il est devenu commun en 2014 de retraiter le résultat opérationnel courant des effets des restructurations.

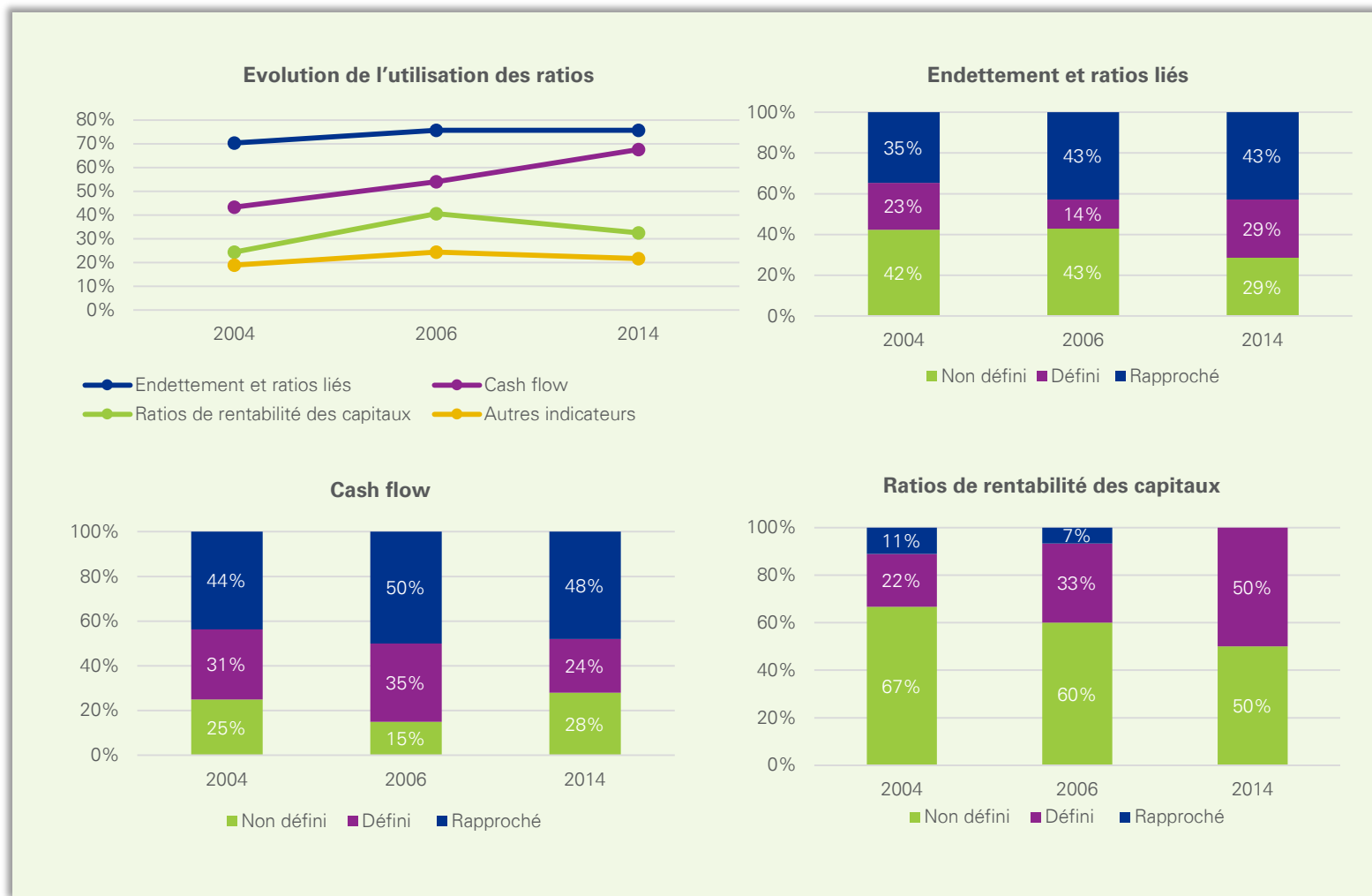
Focus sur les ratios et indicateurs liés à la trésorerie et à l'endettement

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

D'une manière générale, les indicateurs « non-GAAP » par nature sont de mieux en mieux définis dans la communication financière.

Cependant, des efforts significatifs restent à faire dans ce domaine car en 2014 près d'un tiers des groupes de notre échantillon ne définit toujours pas la composition de son endettement net ou sa mesure de génération de trésorerie.

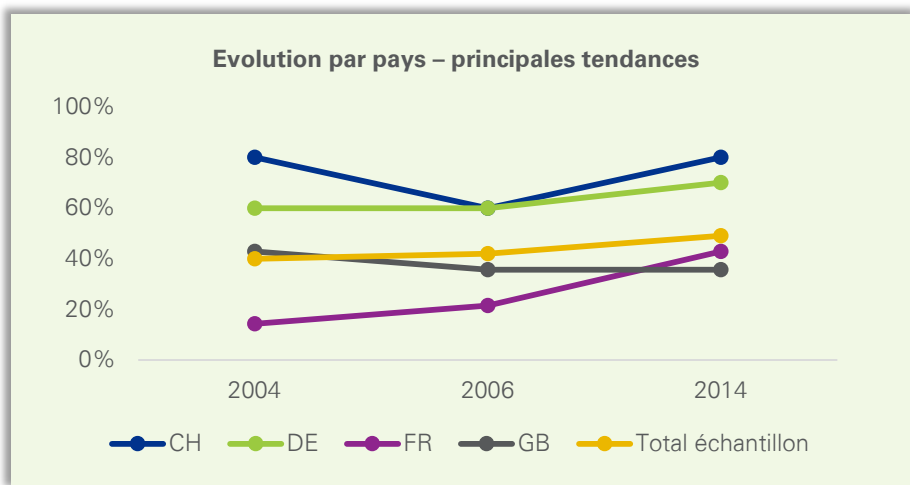
A noter que l'IASB a publié début 2015 un exposé-sondage relatif à IAS 7 qui pourrait contraindre les groupes à présenter l'agrégat de leurs dettes (nettes des prêts) dont les variations transitent par la section « financement » du tableau des flux de trésorerie. Cela constituerait une mesure IFRS de l'endettement net (hors trésorerie). Cet exposé-sondage fait l'objet de nombreuses controverses.



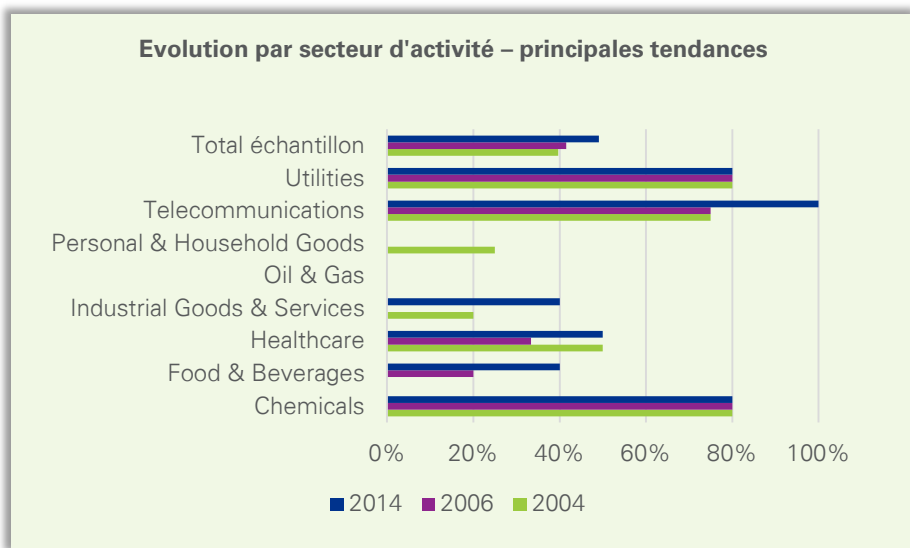
- L'utilisation par les groupes de ratios et d'indicateurs de capacité à générer de la trésorerie est en hausse entre 2004 et 2014.
- Les indicateurs « non-GAAP » d'endettement sont largement utilisés dans les communiqués de presse.
- Les indicateurs « non-GAAP » liés aux flux de trésorerie sont en particulier de plus en plus utilisés, notamment par les groupes français (62% l'utilisent en 2014 contre 31% en 2004) et britanniques (71% l'utilisent en 2014 contre 50% en 2004). La comptabilité en IFRS multiplie l'utilisation d'évaluations et éloigne le résultat de la génération de trésorerie, ce qui pourrait expliquer cette tendance.

Focus EBITDA : évolutions par secteur d'activité et par pays

■ L'utilisation de l'indicateur EBITDA est dominante mais loin d'être systématique puisque moins de la moitié de l'échantillon y a recours. On constate une hausse de l'utilisation entre 2004 (40%) et 2014 (49%). Les groupes qui communiquent sur au moins un indicateur « non-GAAP » de performance opérationnelle, communiquent aussi sur un EBITDA dans 40% des cas, sur les 3 années de référence. Les évolutions sont cependant contrastées selon les pays et les secteurs d'activité.



- Les sociétés allemandes et suisses se distinguent par une forte utilisation de l'indicateur EBITDA sur les 3 années de référence.
- Les sociétés françaises ont de plus en plus recours à cet indicateur.
- Les sociétés britanniques quant à elles utilisent de moins en moins cet indicateur.



- L'EBITDA est principalement utilisé par les secteurs des Télécommunications, des Services aux Collectivités et de la Chimie. L'utilisation de l'indicateur est stable sur les 3 années de référence.
- L'utilisation de l'EBITDA est à la hausse pour le secteur de l'Agro-alimentaire et les Biens et Services Industriels, alors qu'elle est en baisse pour le secteur des Produits Ménagers et de Soins Personnels.
- L'indicateur EBITDA n'est pas utilisé par les sociétés du secteur Pétrole et Gaz, qui sont pourtant des sociétés très capitalistiques.

QUE FAUT-IL EN PENSER ?

Des tendances claires dans l'utilisation de cet indicateur s'affichent par pays et par secteur d'activité.

Il est difficile de savoir si les évolutions constatées entre 2004 et 2014 sont influencées par le passage aux IFRS.

On peut se demander si la désaffection des sociétés britanniques est liée aux critiques de la presse anglo-saxonne à l'égard de cet indicateur, par exemple dans un article de Forbes paru en 2011 : « If Generally Accepted Accounting Principles are the hallmark of transparency and consistency in financial reporting, then EBITDA is the funhouse Hall of Mirrors. »

On constate une amélioration dans la qualité de la communication relative à cet indicateur : en 2004, seuls 33% des groupes utilisant l'EBITDA réalisaient un rapprochement avec une mesure GAAP (en général, le résultat opérationnel) contre 54% en 2014.

#04 Annexes

Annexe 1 : Sources utilisées

Les rapports annuels de Vodafone, Engie, Philips et Linde ont servi d'exemples au sujet des impacts de sensibilité et des hypothèses de break-even point. Les liens vers leurs rapports annuels sont les suivants :

- **Vodafone :**

http://www.vodafone.com/content/annualreport/annual_report14/downloads/full_annual_report_2014.pdf

- **Engie :**

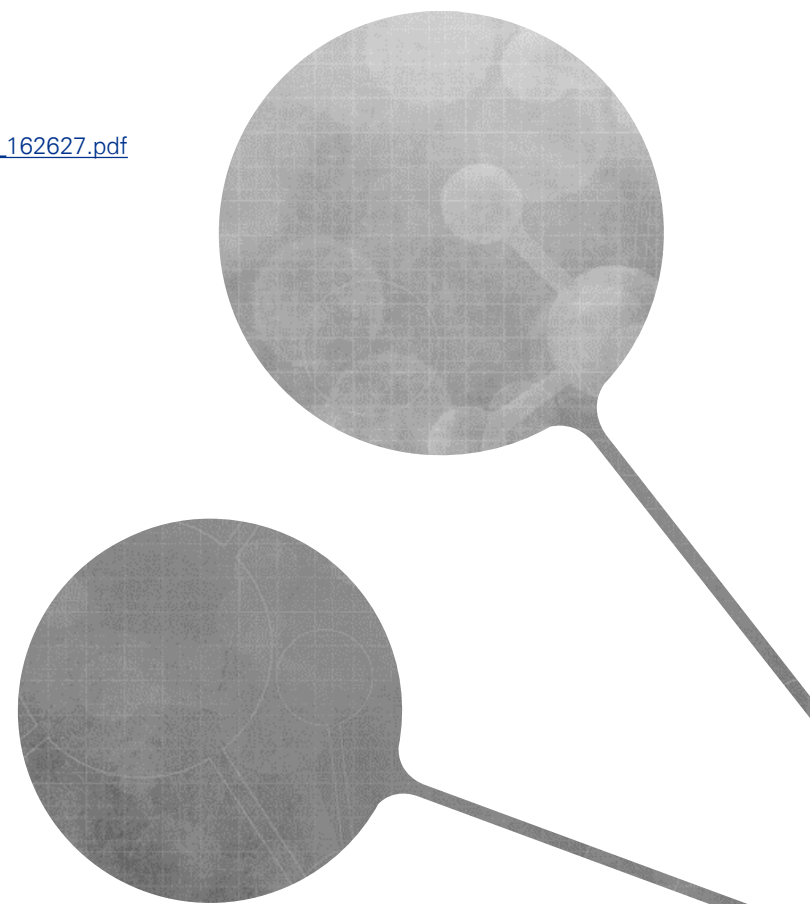
http://library.engie.com/uid_84c6c668-e5e9-4353-a6d2-ccb57c384ce6/data/fr/pdf/full/POD_GDFSUEZ_DOCUMENT-REFERENCE-2014_FR_REV01_bd.pdf

- **Philips :**

http://www.2014.annualreport.philips.com/downloads/pdf/PhilipsFullAnnualReport2014_English.pdf

- **Linde :**

http://www.the-linde-group.com/internet.global.thelindegrou.global/en/images/12488%20GB_engl_online_2015-03-1314_162627.pdf



Annexe 2 : Liste des groupes utilisés pour le benchmark pour les parties 2 et 3 de l'étude

Voici la liste des Groupes qui ont servi de benchmark dans le cadre de cette étude :

ABB	DANONE	LVMH MOET HENNESSY	SAP
AIRBUS	DEUTSCHE TELEKOM	NATIONAL GRID	SCHNEIDER ELECTRIC
AIR LIQUIDE	DIAGEO	NESTLE	SIEMENS
ANGLO AMERICAN	E.ON	NOKIA	STATOIL
ANHEUSER-BUSCH INBEV	ENEL	NOVARTIS	SYNGENTA
ASTRAZENECA	ENGIE	NOVO NORDISK B	TELEFONICA
BAE SYSTEMS	ENI	ORANGE	TESCO
BASF	ERICSSON LM B	PERNOD RICARD	TOTAL
BAYER	GLAXOSMITHKLINE	PHILIPS	UNILEVER
BHP BILLITON	IBERDROLA	ROCHE HLDG P	VINCI
BMW	IMPERIAL TOBACCO GRP	ROYAL DUTCH SHELL A	VIVENDI
COMPASS GRP	L'OREAL	SAINT GOBAIN	VODAFONE GRP
DAIMLER	LINDE	SANOFI	VOLKSWAGEN



KPMG, cabinet leader de l'audit, du conseil et de l'expertise comptable en France, conjugue une approche multidisciplinaire et des compétences sectorielles. Nos 8 200 professionnels interviennent auprès des grands comptes internationaux, des ETI et des groupes familiaux, des TPE et dans différents secteurs de l'industrie, du commerce et des services financiers.

KPMG en France compte plus de 70 000 clients parmi lesquels :

- 200 sociétés cotées ou entités d'intérêt public
- Près de 30 % des PME de plus de 50 salariés
- 6 300 associations et acteurs de l'Economie Sociale et Solidaire
- 47 000 artisans, commerçants et professions libérales
- 6 000 références dans les collectivités publiques

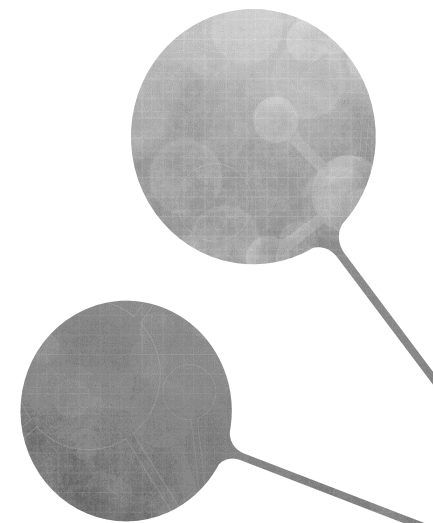
KPMG France est membre du réseau de KPMG International, présent dans 155 pays. KPMG International a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires consolidé de 24,82 milliards de \$ US et compte 162 000 salariés dans 155 pays.



L'Association des Professionnels et Directeurs Comptabilité et Gestion regroupe 750 membres dans 5 régions en France. Ils sont pour la plupart des cadres expérimentés occupant des postes à responsabilités dans les domaines de la finance et de la comptabilité. Ils mettent leurs connaissances, leurs compétences et savoir-faire au service de leurs pairs.

L'APDC s'adresse principalement aux collaborateurs de la direction financière de grands groupes ou sociétés de taille moyenne, exerçant des fonctions de directeur ou responsable comptable, consolidation, normes et procédures, contrôleur financier, et contrôleur de gestion.

Les objectifs que poursuivent les professionnels qui animent l'APDC sont centrés autour des échanges d'expérience et le partage d'informations dans le cadre de conférences organisées sur des thématiques dédiées ou par le biais des groupes de travail.



Contacts

Catherine Porta
Associée

Tél. : +33 (0)1 55 68 71 45

E-mail : cporta@kpmg.fr

Karine Dupré
Associée

Tél. : +33 (0)1 55 68 65 41

E-mail : kdupre@kpmg.fr

Astrid Montagnier
Director

Tél. : +33 (0)1 55 68 63 96

E-mail : amontagnier@kpmg.fr

kpmg.fr

Equipe de rédaction : Catherine Porta, Karine Dupré, Astrid Montagnier, Sylvain Harl, Amara Heng

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est une société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes à directoire et conseil de surveillance au capital social de 5 497 100 euros. 775 726 417 RCS Nanterre. Siège social : Tour Egho - 2 avenue Gambetta - 92066 Paris La Défense Cedex. KPMG S.A. est membre du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative (« KPMG International »), une entité de droit suisse. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2015 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative (KPMG International), une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG, le logo et « cutting through complexity » sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France. Conception - Réalisation : Markets - OLIVER - Octobre 2015.