



Certified General
Accountants
Comptables généraux
accrédités

Association des comptables
généraux accrédités
du Canada

800-1188 W. Georgia Street
Vancouver (C.-B.)
Canada V6E 4A2

Tél. : 604 669-3555
Télec. : 604 689-5845
www.cga-canada.org

Le 8 juillet 2005

Paul Pacter

Directeur des normes pour les PME

International Accounting Standards Board

30 Cannon Street, Londres

EC4M 6XH

Royaume-Uni

OBJET : Questionnaire des permanents sur les modifications possibles de la constatation et de l'évaluation pour les petites et moyennes entités (PME) (*Staff Questionnaire on Possible Recognition and Measurement Modifications for Small and Medium-sized Entities (SMEs)*) – 5 avril 2005

Monsieur,

Nous sommes heureux de présenter nos commentaires en réponse au questionnaire des permanents de l'IASB. Nous espérons qu'ils vous seront utiles dans vos délibérations. Si vous avez des questions concernant notre mémoire, veuillez communiquer avec Rita Marnoch, directrice des normes à rmarnoch@cga-canada.org.

Veillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

[Original signé par :]

Le président et chef de la direction,
Anthony Ariganello, FCGA, CPA (Delaware)

Questions liées à l'information des petites et moyennes entreprises

L'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada) a pris connaissance du *Questionnaire des permanents sur les modifications possibles de la constatation et de l'évaluation pour les petites et moyennes entités (PME)* [le « questionnaire »] de l'IASB et est heureuse de présenter les commentaires qui suivent. Nous nous servons à cette fin de l'expérience du Canada dans la mise en œuvre de mesures semblables pour les PME.

Cadre général

Il convient de noter que lorsque le Conseil des normes comptables (CNC) du Canada a publié le chapitre¹ 1300, *Information différentielle*, à l'intention des PME canadiennes, il a d'abord mis l'accent sur le type d'entreprise visée puis sur la façon de procéder. L'IASB semble avoir résolu la première question à la satisfaction des répondants et nous sommes d'accord avec l'approche envisagée. Cette position est compréhensible étant donné la similitude des paramètres des deux ressorts territoriaux.

La question à débattre maintenant porte sur la façon de procéder. Les répondants doivent formuler des commentaires sur un certain nombre de sujets liés à l'information des PME. Auparavant, il serait peut-être utile de passer en revue les critères utilisés par le CNC pour parvenir à ses décisions. Bien qu'il soit généralement accepté que la notion fondamentale du rapport coûts-avantages doit prévaloir, cette notion est plus difficile à appliquer qu'à exposer. L'extrait qui suit est tiré du document *Historique et Fondement des conclusions* qui accompagne le chapitre 1300.

La comparaison des coûts et des avantages d'une norme comptable, ou d'une exigence faisant partie d'une norme, est une tâche complexe. Malgré plusieurs efforts de rationalisation, ce processus demeure une affaire de jugement... Les avantages pour les utilisateurs ont été évalués en fonction de trois des quatre qualités fondamentales de l'information financière énoncées dans [l'équivalent canadien du Cadre de l'IASB] : compréhensibilité, pertinence et fiabilité. La comparabilité n'a pas été retenue comme critère parce que, fondamentalement, elle entre en contradiction avec le fait de permettre des choix de traitements comptables.

Lorsque les impératifs de pertinence, de fiabilité, de comparabilité et de compréhensibilité entrent en conflit, on doit trouver un compromis pour permettre aux états financiers de remplir leur objectif, qui est l'utilité pour la prise de décisions. L'évaluation des avantages a été faite en relation avec les deux groupes d'utilisateurs des états financiers des entreprises sans obligation publique de rendre des comptes qui ont été identifiés : les propriétaires qui ne participent pas à la gestion et les créanciers.

Les coûts de la conformité aux différentes exigences comptables ont été répartis entre les catégories suivantes : préparation, communication (le cas échéant), expertise et vérification ou examen. Les coûts et les avantages pour les utilisateurs ont été pondérés selon une échelle comportant trois niveaux (faible, moyen, élevé).

- ❖ Lorsque les avantages de la conformité sont faibles et que les coûts sont faibles, moyens ou élevés, il y a lieu de prévoir un traitement différentiel.
- ❖ Lorsque les avantages de la conformité sont moyens et que les coûts sont moyens ou élevés, il y a lieu de prévoir un traitement différentiel.

¹ Par « chapitre xxxx », on entend le chapitre pertinent du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés – Comptabilité.

- ❖ Lorsque les avantages de la conformité sont élevés et que les coûts le sont également, cela entraîne tout au plus un traitement simplifié qui produit des résultats sans différence significative.

Selon ce cadre, il faut que les avantages de la conformité soient élevés pour qu'une PME soit tenue de se conformer à une norme « dans son intégralité ». De plus, lorsque les avantages de la conformité ne sont pas élevés, des coûts élevés de conformité amènent habituellement un traitement différentiel. Cette constatation devrait servir de toile de fond à l'évaluation des différentes options par le Groupe de travail. Il serait en outre prudent d'examiner très attentivement l'expérience du Canada en ce qui a trait à la mise en œuvre d'un système qui, à bien des égards, est un précurseur du projet de l'IASB.

Précisons enfin que la présente réponse concerne les PME. Le document de travail de 2004 de l'IASB mettait aussi l'accent sur les PME, qui y étaient toutefois définies comme des entités sans obligation publique de rendre des comptes. CGA-Canada partage cette position, mais juge essentiel de rappeler que *si toutes les PME sont des entités sans obligation publique de rendre des comptes, il est beaucoup plus difficile d'affirmer que toutes les entités sans obligation publique de rendre des comptes sont des PME*. Par conséquent, dans l'examen des commentaires qui suivent, l'application des arguments à toutes les entités prises en considération par l'IASB doit absolument être abordée avec prudence.

Question 1

À la question 1, on demande aux répondants de se reporter à l'Annexe A du questionnaire et d'identifier les domaines pouvant faire l'objet d'une simplification. Vous trouverez ci-après l'appréciation de CGA-Canada à l'égard des questions associées aux normes dont il est question à l'Annexe A.

IAS 2 : Stocks (révisée en 2003)

Les petites entreprises utilisent souvent la méthode de l'inventaire périodique plutôt que l'inventaire permanent pour le suivi des stocks. Nombre d'entre elles utilisent la méthode PEPS plutôt que la moyenne pondérée pour simplifier le processus de détermination du coût des marchandises vendues; selon la méthode PEPS, le coût des marchandises vendues correspond aux stocks d'ouverture majorés des achats minorés des stocks de fermeture. D'autres PME ne se préoccupent pas de la valeur de réalisation nette; les articles restent généralement dans les stocks jusqu'à ce qu'ils soient sortis du bilan. Un grand nombre de PME n'attribue pas correctement tous les coûts indirects des usines au coût des stocks. Elles répartissent les coûts directs des matières premières et de la main-d'œuvre et font une estimation des frais indirects ou n'attribuent aucun coût indirect au coût des stocks. En utilisant un coût des stocks inférieur, elles n'ont généralement pas à redresser la valeur de réalisation nette car, à moins que le produit ne soit périmé, le prix réduit dépasse vraisemblablement le coût.

D'un point de vue *théorique*, on peut faire valoir qu'il ne devrait pas y avoir de différence dans le traitement des stocks. D'un point de vue *pratique*, la question dépend du degré de complexité de l'entité et de la mesure dans laquelle les stocks constituent un actif important au bilan ou le coût des marchandises vendues constitue un élément clé des résultats. Un grand nombre de PME a tendance à exagérer dans un sens ou dans l'autre, les évaluations des stocks étant fondées sur leur situation fiscale ou le besoin de financement. Par conséquent, il peut

être tout aussi important d'insister sur l'uniformité dans l'application que sur la méthode d'évaluation utilisée.

IAS 11 : Contrats de construction (révisée en 1993)

IAS 18 : Produits (révisée en 1993)

D'un point de vue *théorique*, on peut faire valoir qu'il ne doit y avoir aucune différence dans le traitement de ces contrats. La substance de l'opération devrait dicter la façon dont elle est comptabilisée et la taille de l'entreprise n'entre pas en jeu dans l'appréciation de la substance de l'opération.

D'un point de vue *pratique*, la question dépend du degré de complexité de l'entité, de sa capacité à obtenir l'information nécessaire pour calculer les pourcentages (ou même pour déterminer si le contrat sera rentable au bout du compte), et de la mesure dans laquelle les produits constituent un poste clé des résultats. Le meilleur moyen de résoudre cette question consiste peut-être à indiquer qu'il existe une présomption réfutable selon laquelle l'information nécessaire à la conformité à l'IAS 11 et à l'IAS 18 est disponible.

Dans le cas contraire, on peut s'en remettre à l'exigence de l'IAS 11 selon laquelle, si le résultat ne peut être estimé de façon fiable, aucun profit ne devrait être comptabilisé; les produits du contrat ne devraient plutôt être comptabilisés que dans la mesure où les coûts engagés sont censés être recouverts, et les coûts du contrat devraient être passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Enfin, il faut savoir ce que les autorités fiscales permettent et ne pas oublier que les différences entre les conventions comptables et le traitement fiscal de ces éléments sont une source importante de rapprochements pour les PME.

IAS 12 : Impôts sur les bénéfices (révisée en 2000)

Un grand nombre de petites entreprises ne tiennent pas compte des impôts sur les bénéfices reportés. Elles appliquent habituellement les taux d'amortissement fiscaux, de sorte que la plus importante source d'impôts reportés est éliminée. Pour beaucoup d'entreprises fermées, on fait valoir que les coûts de la présentation des passifs d'impôts futurs ou des actifs d'impôts futurs, en conformité avec l'IAS 12, dépasseraient nettement les avantages découlant de l'information fournie.

Cet argument repose sur l'évaluation des besoins des utilisateurs. Il semble qu'un grand nombre, voire une majorité, d'institutions financières font abstraction de l'information sur les impôts futurs lorsqu'elles analysent les rapports des PME. Selon des données empiriques, l'information pertinente pour les bailleurs de fonds se limite aux actifs et aux passifs d'impôts qui ont un effet sur les flux de trésorerie futurs à court terme. De plus, comme les analyses de rentabilité sont faites habituellement à partir du BAIIA, les passifs d'impôts futurs ne sont généralement pas pris en considération dans l'analyse des flux de trésorerie. Étant donné que le calcul des impôts futurs suppose des coûts significatifs et récurrents, et aucun avantage notable, l'information sur les impôts futurs ne répond pas au critère du rapport coûts-avantages.

Au Canada, la solution adoptée est un traitement différentiel permettant aux entreprises admissibles d'utiliser la méthode des impôts exigibles à condition qu'elles fournissent également certaines informations, notamment le rapprochement de la charge au titre des

impôts exigibles de la période et du montant auquel on aboutirait si les taux d'imposition prévus par la loi étaient appliqués au bénéficiaire comptable. L'identification des éléments de rapprochement les plus significatifs procure aux utilisateurs des états financiers une information sur les pratiques de l'entreprise en matière de déclaration fiscale qui aident à prédire les flux de trésorerie futurs. Ces dispositions diffèrent de celles de la Nouvelle-Zélande, où il est possible d'appliquer la méthode des impôts exigibles sans que des informations ne doivent être fournies sur les éléments de rapprochement. Les solutions retenues au Canada et en Nouvelle-Zélande sont également différentes de l'approche en vigueur au Royaume-Uni où la norme FRSSE 3 exige la prise en compte intégrale des actifs et des passifs d'impôt reportés résultant d'écarts temporaires entre la constatation des gains et des pertes dans les états financiers et leur constatation aux fins de l'impôt.

D'un point de vue *théorique*, on peut faire valoir qu'il ne devrait pas y avoir de différence dans la méthode de comptabilisation des impôts sur les bénéfices. En bout de ligne, c'est une question de rapport coûts-avantages et dans cette optique, la pratique doit l'emporter sur la théorie. À cet égard, les approches canadienne et néo-zélandaise sont préférables; l'IASB devrait donc permettre aux PME d'utiliser la méthode des impôts exigibles (avec ou sans informations à fournir supplémentaires).

IAS 17 : Contrats de location (révisée en 2003)

Tout comme pour les impôts sur les bénéfices, un grand nombre de petites entités ne tiennent pas compte des exigences relatives à la comptabilisation des contrats de location. À moins que le montant ne soit important pour l'entreprise, tous les coûts des contrats de location sont traités comme une charge, et les contrats de location-acquisition sont essentiellement traités comme des contrats de location-exploitation. Cette approche peut se justifier à la fois par le rapport coûts-avantages (tout comme la comptabilisation des impôts sur les bénéfices) et par des considérations fiscales. Si beaucoup de PME utilisent les taux d'amortissement fiscaux, elles s'en remettent aussi à la législation fiscale pour obtenir des indications dans ce domaine. Par exemple, au Canada, le traitement *fiscal* applicable aux contrats de location consiste à permettre de traiter le paiement intégral comme une charge déductible. Afin d'éliminer tout problème lié aux impôts reportés, les PME préfèrent utiliser le traitement fiscal consistant à considérer tous les contrats de location comme des contrats de location-exploitation plutôt que de capitaliser les contrats et les passer en charges comme le seraient des contrats de location-acquisition.

La différence entre cette catégorie et les impôts reportés réside dans ce que les charges locatives *soient prises en compte* dans le BAIIA. Par conséquent, le montant en cause a une influence sur l'analyse que fait le prêteur. Cependant, une façon de résoudre cette question consiste à exiger des informations semblables à celles qui doivent être fournies en vertu des contrats de location-acquisition à l'égard des paiements en espèces prévus pendant une période de cinq ans (ou plus).

Le traitement fiscal des contrats de location est probablement le facteur décisif à prendre en considération. Il se peut que la comptabilisation des contrats de location selon l'IAS 17 soit un sujet pour lequel les autorités locales dictent le traitement à appliquer : si les contrats de location doivent être traités comme des contrats de location-acquisition aux fins fiscales, il est logique d'exiger le même traitement aux fins comptables étant donné que les données nécessaires sont déjà disponibles. Si, toutefois, une autorité permet la passation en charges de tous les paiements locatifs (comme au Canada), la comptabilisation des contrats de location

comme des contrats de location-exploitation est une option logique, à condition que l'information sur les paiements en espèces requis en vertu du contrat de location soit communiquée.

IAS 19 : Avantages sociaux (révisée en 2000)

La plupart des PME n'offre pas de régimes qui seraient assujettis à l'IAS 19. Celles qui offrent ce genre de régimes ne tiennent généralement pas compte des exigences de comptabilisation à moins que le montant ne soit important. Comme c'est le cas pour *toutes* les questions relatives aux PME, on peut faire valoir qu'il ne devrait pas y avoir de différence entre les méthodes de comptabilisation d'un point de vue *théorique*. C'est la substance de l'opération qui compte et non l'entité qui effectue l'opération. On pourrait cependant invoquer le rapport coûts-avantages et considérer que l'application de l'IAS 19 ne répond pas au critère du rapport coûts-avantages.

Cependant, contrairement aux impôts sur les bénéfices futurs, on ne peut prétendre qu'il n'y a pas d'avantage notable. Bien que les avantages postérieurs à l'emploi puissent être considérés comme des estimations, ils constituent des obligations *contractuelles* que l'entité est tenue d'assumer, ce qui contraste avec les impôts reportés pour lesquels les circonstances peuvent évoluer au point où il n'y a plus d'impôts futurs à payer. Autrement dit, si l'entité peut éviter la récupération des impôts futurs en remplaçant l'équipement, elle ne peut éviter les paiements à effectuer au titre des avantages postérieurs à l'emploi en embauchant de nouveaux employés.

Par conséquent, il ne devrait pas être possible de déroger.

IAS 27 : États financiers consolidés et individuels (révisée en 2003)

Beaucoup de PME ont des filiales et on retrouve habituellement deux ou plusieurs entités structurées comme une société de portefeuille contrôlant une ou plusieurs entités exploitantes. Selon l'IAS 27, les résultats de ces entités exploitantes doivent être consolidés avec ceux de la société mère.

Lors de la mise en œuvre du chapitre 1300 au Canada, le CNC a indiqué que ces filiales pourraient être comptabilisées à la valeur d'acquisition ou à la valeur de consolidation. Cette décision était fondée sur des recherches selon lesquelles les établissements de crédit ne s'appuyaient généralement pas sur les états financiers consolidés, leurs créances étant principalement garanties par les actifs des entités juridiques individuelles auxquelles ils consentaient un crédit. Lorsque des prêts sont garantis par d'autres entités juridiques à l'intérieur d'un groupe apparenté, les créanciers demandent à voir les états financiers du débiteur et de tous les garants plutôt que les états financiers consolidés de l'ensemble du groupe.

De plus, les états financiers consolidés peuvent être utiles aux actionnaires non liés qui veulent évaluer la mesure dans laquelle la direction s'acquitte de sa responsabilité de gérance, mais les actionnaires des PME ont habituellement accès à l'information pertinente sur les ressources et les résultats d'exploitation du groupe et ils n'ont donc pas besoin d'états financiers consolidés. Par conséquent, le CNC a conclu que si les utilisateurs ne sont pas intéressés à avoir des états financiers consolidés, le coût associé à la préparation de cette information est supérieur aux avantages. Il a donc décidé de permettre la comptabilisation des

filiales à la valeur de consolidation ou à la valeur d'acquisition et de ne pas exiger la consolidation.

Tout comme pour les impôts sur les bénéfices, l'argument relatif au rapport coûts-avantages est convaincant; par conséquent, les PME ne devraient pas être tenues de consolider les résultats de leurs filiales, mais devraient plutôt avoir la possibilité de comptabiliser celles-ci à la valeur de consolidation ou à la valeur d'acquisition.

IAS 28 : Participations dans des sociétés affiliées (révisée en 2003)

IAS 31 : Participations dans des coentreprises (révisée en 2003)

Avant de passer à nos commentaires, il convient de noter qu'au Canada, les normes comptables font les mêmes distinctions que l'IAS 31; cependant, les règles canadiennes exigent la consolidation proportionnelle pour toutes les « coentreprises », peu importe qu'il s'agisse d'activités, d'actifs ou d'entités sous contrôle conjoint.

Le problème qui se pose ici est le même que pour l'IAS 27 : le coût de la préparation de l'information requise dépasse-t-il les avantages? Le normalisateur canadien a conclu que le coût était trop élevé. Par conséquent, il a permis la comptabilisation à la valeur d'acquisition des participations dans les satellites (qui s'apparentent aux sociétés affiliées de l'IAS 28) et la comptabilisation à la valeur de consolidation ou à la valeur d'acquisition des participations dans des coentreprises. Le raisonnement est le même que pour les filiales : les établissements de crédit s'appuient rarement sur les états financiers consolidés, leurs créances étant principalement garanties par les actifs des entités juridiques individuelles auxquelles ils ont consenti un crédit.

Des études démontrent que lorsque des prêts sont garantis par d'autres entités juridiques à l'intérieur d'un groupe apparenté, les créanciers demandent à voir les états financiers du débiteur et de tous les garants plutôt que les états financiers consolidés de l'ensemble du groupe. Par conséquent, le CNC a conclu que si les utilisateurs ne s'intéressent pas à l'information qui devrait par ailleurs être présentée, le coût associé à la préparation de cette information est supérieur aux avantages. Les PME devraient donc avoir la possibilité de comptabiliser leur participation dans des sociétés affiliées à la valeur d'acquisition (IAS 28) et leur participation dans des coentreprises à la valeur de consolidation ou à la valeur d'acquisition (IAS 31).

IAS 36 : Dépréciation d'actifs (révisée en 2004)

Deux questions clés se posent ici. Premièrement, devrait-il y avoir une dérogation à la méthode de dépréciation de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels pour les actifs à durée de vie indéfinie dont il est question dans l'IAS 36? Deuxièmement, les dispositions de l'IAS 36 relatives à la dépréciation des immobilisations corporelles devraient-elles être appliquées aux PME?

Comme pour les deux normes précédentes, la première question se résume au rapport coûts-avantages. De plus, il est pratiquement certain que les utilisateurs peu nombreux des états financiers des PME sauront déjà qu'un actif a subi une dépréciation.

Selon la norme canadienne, une entreprise admissible peut choisir de soumettre l'écart d'acquisition à un test de dépréciation uniquement lorsque la survenance d'un événement ou d'une situation indique que la juste valeur d'une unité d'exploitation peut être inférieure à sa valeur comptable; autrement, l'écart d'acquisition serait soumis à un test de dépréciation sur une base annuelle. Une disposition identique s'applique aux actifs à durée de vie indéfinie : il n'est nécessaire de les soumettre à un test de dépréciation que lorsque la survenance d'une situation indique que l'actif est déprécié.

D'un point de vue théorique, le débat porte sur la forme et la substance. C'est l'actif qui importe et non l'entreprise qui le détient. Cependant, le cadre conceptuel pose comme postulat que l'utilité pour la prise de décisions est la caractéristique prédominante. Aussi, exiger une information qui n'est pas souhaitée ni jugée utile (ou nécessaire) ne présente aucune utilité pour la prise de décisions. On pourrait aussi ajouter que très peu de PME ont acquis des filiales à l'égard desquelles la constatation de l'écart d'acquisition pose problème; un nombre encore plus réduit détient des actifs incorporels importants ayant une durée de vie indéfinie. En tenant compte également de l'évaluation coûts-avantages, il semble logique d'adopter une position semblable à celle en vigueur au Canada, c'est-à-dire qu'il ne devrait être nécessaire d'effectuer un test de dépréciation que lorsqu'un événement indique qu'une dépréciation est survenue.

Note : D'aucuns peuvent considérer qu'il s'agit d'un argument circulaire : effectuer un test de dépréciation seulement lorsqu'une dépréciation est censée s'être produite. Mais ce n'est pas le cas : le test de dépréciation *confirme* l'existence d'une situation. Il ne la *signale* pas. Ce sont les caractéristiques exposées dans les normes qui signalent une situation.

À l'égard de la dépréciation, les normes canadiennes actuelles ne prévoient aucune dérogation pour les états financiers des PME. La *nature* d'un actif devrait-elle avoir un effet sur son traitement comptable? Il ne semble pas cohérent de traiter différemment les actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie et les actifs corporels ayant une durée de vie définie. On peut cependant faire valoir que cette différence est justifiée.

La plupart des états financiers des PME présentent des immobilisations corporelles. Exprimée en pourcentage de l'actif, cette catégorie est souvent importante par rapport au total de l'actif. De plus, si on tient compte du point de vue des bailleurs de fonds, ce sont souvent ces actifs qui sont donnés en garantie des emprunts. Par conséquent, il est essentiel que le montant présenté au titre du coût historique ne dépasse pas la valeur de réalisation. Et à moins que l'entreprise exerce ses activités dans un secteur spécialisé, il n'est pas déraisonnable de supposer qu'il existe un marché organisé pouvant fournir une approximation de la juste valeur. On en revient à la notion selon laquelle l'information différentielle est justifiée lorsque les coûts élevés constituent le premier obstacle. Ici, les avantages sont élevés et les coûts, moyens ou faibles. Par conséquent, il est recommandé qu'aucune exemption ne soit accordée pour la dépréciation des immobilisations corporelles.

Voici un dernier commentaire qui s'applique aux deux questions : l'aspect clé pour une PME est l'évaluation. C'est là que la complexité et le coût entrent en jeu pour une PME, en particulier pour des actifs incorporels ou des actifs pour lesquels aucune vente comparable n'existe ou qui coûtent cher à évaluer. Le test de dépréciation exige presque toujours une participation de l'extérieur. Dans le cadre d'une vérification, cette participation doit être indépendante ou bien documentée pour être utile.

IAS 37 : Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels

Les questions relatives à l'IAS 37 sont pratiquement analogues à la deuxième question qui se pose pour l'IAS 36, les facteurs clés étant le rapport coûts-avantages et l'utilité pour la prise de décisions. Tout comme pour les immobilisations corporelles, la décision d'autoriser un traitement différentiel est justifiée lorsque les coûts élevés constituent le principal obstacle. Ici encore, les avantages sont élevés et les coûts, moyens ou faibles. De plus, les bailleurs de fonds doivent être informés que des circonstances imprévues pourraient affecter les biens donnés en garantie et la communication d'une information sur les provisions et les passifs éventuels est essentielle à cet égard. Par conséquent, nous recommandons qu'aucun traitement particulier ne soit autorisé pour l'information présentée par les PME.

IAS 38 : Immobilisations incorporelles (révisée en 2004)

Selon l'IAS 38, toutes les charges engagées à partir du moment où les critères de constatation sont remplis jusqu'à celui où l'actif est disponible pour l'utilisation devraient être cumulées pour constituer le coût de l'actif. Présumément, la question est la suivante : étant donné que le développement de « quelque chose » se traduira par la viabilité commerciale, une entité inscrirait normalement à l'actif ses dépenses à l'égard de ce « quelque chose ». Par ailleurs, la question de savoir à quel moment l'actif est prêt à être utilisé se pose. En l'absence de plus d'information, il est difficile de déterminer quelle question se pose en ce qui a trait aux PME.

De plus, l'entreprise devrait soumettre à un test de dépréciation un actif incorporel qui n'est pas encore disponible pour l'utilisation, au moins tous les ans. Si le coût constaté de l'actif est supérieur à sa valeur recouvrable, l'entreprise doit comptabiliser une moins-value. Cette moins-value ne peut faire l'objet d'une reprise que si les conditions énoncées dans l'IAS 36 sont remplies. Encore une fois, il est difficile de déterminer en quoi consiste le problème.

L'IAS 38 exige la prise en considération des valeurs résiduelles pour déterminer le montant amortissable d'un actif incorporel. L'IAS 9 interdit la prise en considération des valeurs résiduelles. Toutefois, l'IAS 38 établit des critères qui font qu'il est fort improbable qu'un actif découlant de dépenses de développement ait une valeur résiduelle supérieure à zéro. Là aussi, il n'est pas facile de déterminer en quoi consiste le problème.

On a déjà fait état de la notion du rapport coûts-avantages. Dans le cas présent, on peut facilement penser que les coûts de l'obtention des données requises seront considérables. Il est moins évident que les avantages le seront. Cependant, comme pour l'IAS 19, c'est une question qui devrait rarement se poser pour les PME. Par ailleurs, l'utilité pour la prise de décisions pourrait aussi être un critère clé, et on peut certainement faire valoir que cette information est essentielle pour évaluer les perspectives futures d'une organisation. En fin de compte, il s'agit peut-être d'une autre norme pour laquelle aucune dérogation ne devrait être autorisée.

IAS 39 : Instruments financiers — comptabilisation et évaluation (révisée en 2003 et 2004)

Quatre questions clés liées à l'IAS 39 sont soulevées dans le questionnaire :

1. Utilisation de la méthode de l'intérêt effectif
2. Évaluations à la juste valeur

3. Comptabilisation des contrats de change à terme
4. Décomptabilisation et (ou) disposition relatives à la comptabilité de couverture

Compte tenu du caractère omniprésent des instruments financiers, la résolution de ces questions est cruciale pour les PME.

1. Utilisation de la méthode du taux d'intérêt effectif selon l'IAS 39

Selon la définition présentée au paragraphe 9 de l'IAS 39, la méthode du taux d'intérêt effectif consiste à calculer le coût après amortissement d'un actif ou d'un passif financier (ou d'un groupe d'actifs ou de passifs financiers) et à répartir adéquatement les produits d'intérêts et les charges d'intérêts entre les périodes. Le taux d'intérêt effectif est le taux qui actualise exactement les sorties ou les rentrées de trésorerie futures estimatives sur la durée de vie prévue de l'instrument financier ou, selon le cas, sur une période plus courte de manière à obtenir la valeur comptable nette de l'actif ou du passif financier.

Le paragraphe 46 de l'IAS 39 indique qu'après leur comptabilisation initiale, une entité doit évaluer les actifs financiers, y compris les dérivés qui constituent des actifs, à leur juste valeur, sans aucune déduction au titre des coûts de transaction qui peuvent être engagés lors de leur vente ou d'une autre forme de sortie, sauf en ce qui concerne les prêts et les créances détenus jusqu'à leur échéance, qui doivent être évalués à leur coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif, et les placements dans des instruments de capitaux propres qui n'ont pas de prix coté sur un marché actif et dont la juste valeur ne peut être évaluée de manière fiable, qui doivent être évalués au coût.

Le paragraphe 47 précise qu'après la comptabilisation initiale, une entité doit évaluer tous les passifs financiers au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif, sauf pour certains passifs.

À l'heure actuelle, la méthode du taux d'intérêt effectif est exigée pour les éléments tels que les placements à long terme, la dette à long terme, les effets à recevoir et les créances sur ventes à tempérament. L'IAS 39 n'impose pas d'exigences nouvelles ou coûteuses aux entités. Essentiellement, les actifs et les passifs ayant une échéance et un taux d'intérêt fixes sont comptabilisés selon cette méthode. L'IAS 39 définit simplement ces actifs et ces passifs comme des instruments financiers et les classe en général comme des éléments « détenus jusqu'à l'échéance » ou des « prêts et créances ».

La question consiste donc à déterminer s'il est approprié d'appliquer cette politique pour les PME. En d'autres termes, y a-t-il des raisons convaincantes de modifier les exigences actuelles relatives à la comptabilisation et à la présentation? Avant de répondre à cette question, il peut être utile de savoir dans quelle mesure les PME s'engagent dans des activités donnant lieu à de tels actifs et passifs.

La plupart des PME ont des débiteurs et des créditeurs, mais ces comptes sont comptabilisés à la valeur nominale (la provision pour créances douteuses n'est pas prise en compte). Un grand nombre d'entreprises ont des prêts à vue ou des instruments de créance semblables, mais comme ces instruments sont habituellement assortis de taux d'intérêt variables, les prêts sont évalués à la valeur nominale. D'autres PME auront des prêts à échéance ou à taux fixe, mais il est douteux que ces instruments soient comptabilisés selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Pour quelle raison ces PME ne

se conforment-elles pas à la pratique en vigueur? Encore une fois les critères du rapport coûts-avantages et de l'utilité pour la prise de décisions entrent en jeu.

Dans le cas présent, le rapport coûts-avantages n'est pas pertinent. Le coût de la conformité au traitement « approprié » est négligeable. L'avantage peut être aussi négligeable, mais ce critère n'est pas un facteur. C'est plutôt l'évaluation de l'utilité pour la prise de décisions qui importe. La plupart des PME se préoccupent des flux de trésorerie. On peut faire valoir que pour de nombreuses PME, les flux de trésorerie sont plus importants que les bénéfices, du moins à brève échéance. Par conséquent, il s'ensuit que la présentation du solde d'un instrument financier ajusté en fonction des taux est *moins* utile, étant donné qu'un calcul rapide des flux de trésorerie escomptés (selon la valeur au bilan et le taux d'intérêt effectif) donnerait une fausse image des flux de trésoreries *réels*.

Étant donné que la méthode du taux d'intérêt effectif *correspond* à la pratique en vigueur, et comme l'application de cette exigence n'a fait l'objet d'aucune opposition importante, on peut conclure qu'il est approprié de la conserver. Par ailleurs, des données empiriques tendent à démontrer que la méthode du taux d'intérêt effectif n'est pas prise en considération par les PME et ne procure aucun avantage quant à l'utilité pour la prise de décisions. Par conséquent, les PME devraient avoir la possibilité de comptabiliser et de présenter au coût les instruments financiers qui seraient autrement comptabilisés et présentés selon la méthode du taux d'intérêt effectif. La décision sur cette question dépendra donc des commentaires formulés par les répondants.

2. Évaluations à la juste valeur selon l'IAS 39

La notion fondamentale sous-jacente à l'IAS 39 est que tous les instruments financiers doivent être mesurés et présentés à la juste valeur, à moins que la juste valeur ne puisse être déterminée de façon fiable. Même la méthode du taux d'intérêt effectif peut être perçue comme une forme d'évaluation à la juste valeur, étant donné qu'elle présente un instrument financier à partir des taux d'intérêt en vigueur. L'IAS 39 exige que tous les gains ou les pertes découlant d'une réévaluation ultérieure à la juste valeur soient comptabilisés selon le classement de l'instrument financier.

L'IAS 39 exige qu'une entité classe ses instruments financiers dans l'une des quatre catégories susmentionnées : instruments détenus à des fins de transaction, prêts et créances, instruments disponibles à la vente ou instruments détenus jusqu'à leur échéance. Ce classement est essentiel étant donné que *tous* les gains et les pertes sont présentés dans les résultats de l'exercice où ils se produisent, à l'*exception* des gains et pertes sur instruments classés dans la catégorie « disponibles à la vente », qui sont présentés dans le résultat étendu jusqu'à la sortie de l'instrument.

Par conséquent, cette question présente deux aspects. Les PME devraient-elles être tenues d'évaluer leurs instruments financiers à la juste valeur et, dans l'affirmative, devraient-elles être tenues de se conformer aux exigences de l'IAS 39 relativement aux gains et aux pertes?

La première question renvoie aux deux critères clés : le rapport coûts-avantages et l'utilité pour la prise de décisions. L'IAS 39 définit l'existence d'un marché actif comme un critère pour l'évaluation à la juste valeur. L'IAS 39 donne également des options en

l'absence d'un marché actif. Un compromis possible pour les PME pourrait être que l'évaluation à la juste valeur soit exigée lorsqu'un marché actif existe. Bien entendu, la définition de ce qu'est un « marché actif » pour être débattue, mais il serait difficile de faire valoir qu'il coûterait cher d'obtenir les données. L'avantage procuré par l'utilisation des justes valeurs est moins évident. Cependant, si on tient compte du fait que les bailleurs de fonds sont les principaux utilisateurs des états financiers des PME (mis à part les propriétaires), l'utilisation de la juste valeur présente un certain intérêt : un bailleur de fonds aurait une image plus « exacte » de la « valeur » des actifs (et des passifs) figurant au bilan d'une PME. En l'absence d'un marché actif, on peut s'en remettre au coût, ce que font vraisemblablement les bailleurs de fonds.

Qu'en est-il des gains et des pertes? La réponse à cette question est liée en partie aux impôts. De nombreuses collectivités territoriales ne tiennent pas compte des gains et des pertes de détention dans la détermination des bénéfices imposables, au motif qu'ils n'ont aucune incidence pour l'impôt jusqu'à ce que l'instrument soit vendu ou sorti de quelque façon. Les bailleurs de fonds vont certainement faire abstraction des gains et des pertes de détention dans la détermination des bénéfices. Comme nous l'avons fait remarquer auparavant, ceux-ci se concentrent habituellement sur le BAIIA. Étant donné que les gains et les pertes de détention *ne font pas* partie du BAIIA, il n'est pas certain que la prise en considération de ces gains et pertes ajouterait grand chose du point de vue de l'utilité pour la prise de décisions. Par conséquent, il est recommandé que pour les instruments qui sont évalués à la juste valeur, les PME aient la possibilité de reporter tous les gains et les pertes jusqu'à ce que l'instrument soit vendu ou sorti de quelque façon.

3. Comptabilisation des cofntrats de change à terme selon l'IAS 39

Comme nous l'avons fait remarquer auparavant, la comptabilité de couverture consiste à constater la compensation des variations de la juste valeur d'un instrument de couverture et des variations de la juste valeur d'un instrument couvert dans les résultats de la même période. La relation de couverture doit être clairement définie, être mesurable et efficace. Les PME concluent principalement des couvertures de change. Contrairement à la norme canadienne, l'IAS 39 permet que la couverture d'un risque de change soit comptabilisée comme une couverture de la juste valeur ou une couverture des flux de trésorerie. Le chapitre 3865 exige qu'elle soit traitée comme une couverture des flux de trésorerie.

La principale différence entre ces deux types de couverture réside dans le traitement des modifications apportées à la juste valeur de l'instrument de couverture : dans le cas d'une couverture de la juste valeur, la variation des justes valeurs de l'instrument de couverture et de l'instrument couvert est constatée dans les résultats lorsqu'elle survient. En revanche, dans le cas d'une couverture des flux de trésorerie, la variation de la juste valeur de l'instrument de couverture est comptabilisée dans les capitaux propres jusqu'à ce que ces flux de trésoreries futurs surviennent. Il n'y a donc aucun effet sur les résultats tant que la couverture n'est pas dénouée.

Il convient de noter que toutes les questions liées à la couverture n'ont de l'importance que si une couverture s'étend sur plus d'une période de déclaration. Par exemple, si une entreprise doit payer 100 000 \$ US le 1^{er} décembre et choisit de couvrir cette transaction le 3 octobre, le traitement appliqué a plus ou moins d'importance (ou si une couverture est même constatée), étant donné que tous les effets seront annulés au cours du trimestre se terminant le 31 décembre. Même si la couverture est mise en place le 3 mai plutôt que le

3 octobre, les effets seront annulés dans les états financiers annuels. Étant donné que la plupart des PME (toutes les PME?) ne sont pas tenues de produire des rapports intermédiaires en bonne et due forme, les effets trimestriels ne sont pas pris en considération.

Que se passe-t-il si la couverture s'étend au-delà de la clôture de l'exercice? On peut faire valoir que l'incidence *devrait* être présentée, mais il faut évaluer l'application de l'IAS 39 sous l'angle de l'utilité pour la prise de décisions et du rapport coûts-avantages. Bien que ces couvertures puissent être importantes pour l'entité, l'effet de la variation l'est rarement. Supposons par exemple qu'une entité canadienne doive couvrir 250 000 \$ US à terme, dans six mois. En l'absence de variations comparables à celles de 2003, on peut raisonnablement s'attendre à de légères différences entre les taux de change au comptant et à terme. Supposons également une variation de 500 points de base des taux, soit une variation non négligeable, mais qui équivaudrait à 12 500 \$ sur un montant total de 250 000 \$.

La question est donc de savoir quelle importance a un montant de 12 500 \$ pour cette entité. On peut supposer qu'une organisation ayant des ventes ou des créances de 250 000 \$ ne le jugera pas important; elle ne risque pas de s'effondrer même si la variation des taux lui est défavorable. Même si nous augmentons l'ampleur de l'opération, l'impact relatif demeure le même. Par conséquent, on peut faire valoir que cette question ne satisfait pas au critère de l'utilité pour la prise de décisions.

Qu'en est-il du compromis entre les coûts et les avantages? Il semble que ce critère ne sera vraisemblablement pas rempli non plus. L'IAS 39 impose un fardeau considérable aux entités qui concluent des relations de couverture. Le paragraphe 71 de l'IAS 39 indique que « s'il existe une relation de couverture désignée entre un instrument de couverture et un élément couvert comme décrit aux paragraphes 85 à 88 et aux paragraphes AG102 à AG104 de l'Annexe A, la comptabilisation du gain ou de la perte sur l'instrument de couverture et l'élément couvert doit suivre les modalités énoncées aux paragraphes 89 à 102. » [Traduction] L'entité doit donc expressément désigner la couverture et le paragraphe 88 indique les conditions qui doivent être présentes pour que la comptabilité de couverture soit mise en application.

On peut raisonnablement s'attendre à ce que les sociétés pétrolières multinationales (par exemple) couvrent leur risque de change, en particulier parce qu'elles concluent des transactions de l'ordre de milliards de dollars (ou d'euros ou de yens). Malgré les coûts et les efforts exigés par la conformité à l'IAS 39, les investisseurs s'attendent en toute logique à voir les effets de ces décisions. Toutefois, il est difficile de démontrer que les personnes qui investissent dans une PME sont dans l'impossibilité d'obtenir les données nécessaires pour comprendre les actions de celle-ci. Ces investisseurs sont au courant des principales initiatives de la PME et sont capables d'évaluer les décisions qu'elle prend en matière de couvertures. Étant donné les coûts importants associés à la conformité à l'IAS 39, il est difficile de démontrer que les avantages sont supérieurs aux coûts. Par conséquent, les PME devraient avoir la possibilité de comptabiliser les contrats de change à terme au coût jusqu'au dénouement.

4. Décomptabilisation et (ou) dispositions relatives à la comptabilité de couverture selon l'IAS 39

Cette question est liée à la question précédente. Si l'on exempte les PME des exigences les plus coûteuses relatives à la couverture, cela affaiblit-il l'applicabilité de l'IAS 39? Comme les PME utilisent peu les couvertures, une réponse négative semble indiquée. Comme on l'a mentionné au point 3, les PME concluent principalement des couvertures de change.

Selon l'IAS 39, la « décomptabilisation » s'entend de la suppression, au bilan d'une entité, d'un actif ou d'un passif financier comptabilisé antérieurement. Si cette définition semble assez simple, il en va autrement du processus. Il suffit de lire les paragraphes applicables (voir l'Annexe 1 de la présente réponse) pour juger de la complexité de cette question.

Peu de PME seraient en mesure de bien comprendre les exigences, et encore moins de les appliquer. Bien que les exigences liées à la décomptabilisation des passifs financiers soient plus faciles à mettre en œuvre, la question ne satisfait pas au critère du rapport coûts-avantages. De toute évidence, les coûts sont élevés et les avantages sont, au mieux, moyens. Il faut donc privilégier une approche simplifiée de la décomptabilisation pour les PME. De même, les exigences de la couverture pourraient être simplifiées si elles devaient s'appliquer aux PME.

IAS 41 : Agriculture

Il existe une présomption dans l'IAS 41 selon laquelle la juste valeur peut généralement être déterminée pour les actifs et les produits de l'agriculture compte tenu de l'existence d'un marché pour ces éléments. Comme il a été indiqué dans les paragraphes relatifs à l'IAS 39, la détermination de la juste valeur dans les cas où il existe un marché actif ne devrait pas être une exigence déraisonnable. Il est raisonnable de penser qu'un produit ne sera pas planté au départ si on ne s'attend pas à le vendre. De plus, on s'attend à ce que les produits qui ont été plantés ne soient pas récoltés s'il n'y a aucune perspective de vente. Par conséquent, il est raisonnable de penser qu'un prix du marché peut être établi pour les produits. Si un tel marché existe, une PME devrait donc utiliser ce prix comme une approximation de la juste valeur.

Le problème qui se pose à de nombreuses PME est que le marché n'est pas toujours un marché libre. Les prix peuvent être fixés par un système de quotas ou un office de commercialisation, et le vendeur ne peut ainsi « tâter le marché » pour obtenir un meilleur prix. Néanmoins, il s'agit toujours d'un prix externe et du prix le plus réaliste auquel peut s'attendre le vendeur.

Les actifs sont plus complexes. On peut faire valoir que la commercialisation des produits de l'agriculture est la même que pour les autres produits. Il existe par exemple un système de quotas pour le bœuf en vertu duquel le vendeur ne peut vendre le bœuf qu'à un prix déterminé. Il peut aussi décider de ne pas le vendre. Dans un cas comme dans l'autre, il existe une approximation pour le prix du marché et la juste valeur. Par conséquent, dans des circonstances normales, un prix du marché peut être déterminé qui répond à l'exigence de la juste valeur.

IFRS 2 : Rémunération à base d'actions

La question de la rémunération à base d'actions fait l'objet de controverses depuis plus de dix ans. Le FASB a publié récemment une version révisée de la prise de position 123 (statement 123), qui exige la passation en charges des options d'achat d'actions. L'ICCA a modifié les recommandations canadiennes en 2004 afin d'exiger la passation en charges des options d'achat d'actions. En tenant compte de l'IFRS 2, pratiquement tous les grands organismes de normalisation ont convergé vers une norme unique, soit la passation en charges du coût de la rémunération à base d'actions.

Deux questions se posent pour les PME : devraient-elles être tenues de passer en charges la rémunération à base d'actions et, dans l'affirmative, de quelle façon ces coûts devraient-ils être évalués?

La première question est la même que pour l'IAS 19 : si une organisation conclut des opérations ou des contrats qui correspondent à la définition de la rémunération à base d'actions, l'IFRS 2 devrait s'appliquer. Comme c'est le cas pour les avantages postérieurs à l'emploi, le critère de l'utilité pour la prise de décisions est « concluant », tout comme celui du rapport coûts-avantages (avec réticences sans doute). La nature de ces obligations futures est suffisamment importante pour la viabilité à long terme d'une entreprise pour que la constatation soit obligatoire.

La deuxième question a trait au mode d'évaluation de ces coûts. On peut présumer que le Groupe de travail abordera ce sujet, compte tenu de la question posée. Règle générale, le principal problème qui se pose aux PME est que leurs titres ne sont pas négociés sur un marché actif (ou même négociés de quelque façon que ce soit). Comment alors déterminer la juste valeur d'une rémunération à base d'actions? Les modèles d'évaluation des options ne sont pas utiles car ils ne mesurent pas la volatilité. Le coefficient bêta est absent étant donné qu'il n'y a aucun marché pour le générer.

Pour utiliser la méthode d'évaluation des options Black-Scholes pour une option d'achat, il faut d'abord des données sur la volatilité d'un titre. Si la volatilité s'établit à zéro (ce qui est le cas pour les sociétés fermées dont les titres ne sont pas négociés), deux des éléments clés du modèle correspondent à zéro. À la question de savoir s'il existe un moyen plus simple de tenir compte des options des sociétés fermées, la réponse est oui. La valeur d'une option d'achat (car c'est de cela qu'il s'agit) lorsque la volatilité correspond à zéro est simplement le cours du titre moins la valeur actualisée du prix d'exercice.

Par conséquent, les PME devraient être tenues de constater le coût de la rémunération à base d'actions mais, en l'absence de marchés actifs pour leurs titres, elles devraient également avoir la possibilité d'utiliser un modèle d'évaluation simplifié.

Question 2

À la question 2, on demande aux répondants de prendre en considération les problèmes qui peuvent être omis dans les normes applicables aux PME, car ils risquent peu de se produire. Dans l'éventualité où une norme s'applique, les PME devraient se reporter à la norme IFRS appropriée. Les répondants ont été invités à se reporter à l'Annexe B pour consulter une liste de normes s'appliquant à des situations qui risquent peu de se produire pour les PME.

L'IASB semble avoir adopté le principe selon lequel la publication d'informations par les PME serait simplifiée afin de reconnaître les limites de certaines normes en ce qui a trait à leur application aux PME. Une liste de ces normes figure à l'Annexe B. On nous demande maintenant d'identifier les normes (ou des aspects de celles-ci) qui ne seraient pas incluses dans une publication portant sur les normes pour les PME, afin d'en réduire la taille. Cette approche est valable mais elle suppose qu'un volume distinct est approprié. CGA-Canada est d'avis qu'une telle décision est loin d'être prise et que, de toute façon, il n'est pas démontré qu'un volume distinct est justifié.

L'approche canadienne a consisté à inclure dans la norme des indications précises relatives à un traitement différentiel. Par exemple, certains paragraphes du chapitre traitant des filiales prévoient un allègement pour les entités sans obligation publique de rendre des comptes. Il semble peu efficace de publier un manuel volumineux pour les PME et un autre encore plus volumineux pour les autres entreprises, en particulier si une PME doit éventuellement revenir au jeu complet de normes IFRS. Ne serait-il pas plus pratique d'augmenter un peu l'ensemble actuel de normes IFRS plutôt que d'avoir deux publications volumineuses?

Néanmoins, voici notre évaluation des questions soulevées à l'Annexe B.

IFRS 2 Les PME effectuent rarement des opérations portant sur la rémunération à base d'actions. L'équivalent de l'IFRS 2 pour les PME consisterait simplement en un renvoi à la norme.

En accord. Dans nos commentaires sur l'IFRS 2, nous recommandons que la norme s'applique; le modèle d'évaluation des options doit toutefois être modifié pour tenir compte de l'absence de volatilité.

IFRS 3 Les regroupements d'entreprises impliquant des PME sont rares. L'équivalent de l'IFRS 3 pour les PME consisterait simplement en un renvoi à la norme.

En désaccord. Même s'il est vrai que les PME effectuent rarement des regroupements d'entreprises avec des entités *non liées*, les regroupements avec les entités *liées* sont fréquents. La Société A et la Société B créent conjointement la Société C. Plus tard, la Société A achète la Société B et absorbe la Société C. Il s'agit donc de déterminer si les PME devraient se conformer à la norme IFRS 3 plutôt que de supposer que celle-ci ne s'applique pas.

IFRS 4 Étant donné que les sociétés qui émettent des contrats d'assurance détiennent des actifs en fiducie, elles ont une obligation publique de rendre des comptes. Les normes de l'IASB applicables aux PME ne viseraient pas ces sociétés. Par conséquent, une version de la norme IFRS 4 pour les PME n'est pas nécessaire.

En accord.

IAS 11 Combinaison et segmentation des contrats de construction

Il est difficile de voir pourquoi les PME ne devraient pas se conformer aux exigences de l'IAS 11 si les circonstances exigent un tel traitement. Comme nous l'avons fait remarquer dans nos commentaires sur l'applicabilité de la méthode de l'avancement des travaux, il n'y a aucune raison de ne pas exiger son utilisation. Si une entité est suffisamment complexe pour conclure un contrat nécessitant le recours à la méthode de l'avancement des travaux, la norme devrait être suivie. De

même, si une entité se trouve dans une situation qui appelle la combinaison ou la segmentation de contrats de construction, cette information est assez importante pour satisfaire au critère de l'utilité pour la prise de décisions et doit donc être fournie.

IAS 12 Écarts temporaires découlant de participations dans des filiales, des succursales, des sociétés associées et des participations dans des coentreprises.

Si une entité est autorisée à utiliser la méthode des impôts exigibles (comme nous le recommandons dans nos commentaires sur l'IAS 12), les écarts temporaires ne sont pas pertinents et on peut ne pas en tenir compte. Si, par contre, une entité est tenue d'utiliser la méthode du report variable indiquée dans l'IAS 12, les écarts temporaires devraient être constatés.

IAS 16 Modèle de réévaluation pour les immobilisations corporelles

Comme il est indiqué dans nos commentaires portant sur l'Annexe A, les bailleurs de fonds ont tendance à accorder plus d'importance à la fortune et aux garanties personnelles des dirigeants d'une PME qu'à l'entité elle-même. De plus, on peut faire valoir que l'utilité pour la prise de décisions de la réévaluation des immobilisations corporelles est élevée. Le problème est que le coût de l'obtention de l'information nécessaire l'est également. En l'absence d'arguments convaincants selon lesquels la conformité à cet aspect de l'IAS 16 améliorerait les états financiers des PME, CGA-Canada propose qu'on en fasse un traitement optionnel pour les PME. Par ailleurs, la méthode canadienne pourrait être adoptée en ce qui concerne la fréquence du test de dépréciation : à moins d'une indication que l'actif a subi une dépréciation, la comptabilisation au coût devrait continuer de s'appliquer.

IAS 17 Contrats de cession-bail

Peu de PME concluent des contrats de cession-bail. CGA-Canada convient que la conformité à l'IAS 17 est appropriée pour celles qui en concluent.

IAS 19 Régimes d'avantages à prestations déterminées

Comme nous l'avons fait remarquer dans nos commentaires portant sur l'IAS 19, CGA-Canada est d'avis que très peu de PME, sinon aucune, sont susceptibles de se retrouver dans une situation justifiant la conformité à l'IAS 19. Dans le cas contraire, la conformité à l'IAS 19 devrait être obligatoire en raison de la nature essentielle de l'information associée aux avantages postérieurs à l'emploi. Les PME ont une obligation envers leurs employés qui reste la même, qu'il s'agisse d'une entité ouverte ou fermée. Par conséquent, aucun allègement ne devrait être accordé à l'égard de l'IAS 19. En d'autres mots, la version intégrale de l'IAS 19 devrait s'appliquer aux PME.

IAS 23 Modèle de capitalisation pour les coûts d'emprunt

En l'absence d'arguments convaincants voulant que la conformité à l'IAS 23 imposerait un fardeau coûteux aux PME, CGA-Canada est d'avis que la norme

devrait être suivie, s'il y a lieu. Par conséquent, tout comme l'IAS 19, la version intégrale de l'IAS 23 devrait s'appliquer aux PME.

IAS 26 Étant donné que les régimes de retraite détiennent les actifs en fiducie, ils ont une obligation publique de rendre des comptes. Les normes de l'IASB pour les PME ne viseraient pas ces régimes. Par conséquent, une version de l'IFRS 26 pour les PME n'est pas nécessaire.

En accord.

IAS 27 Les PME n'ont généralement pas de filiales. L'équivalent de l'IAS 27 pour les PME consisterait simplement en un renvoi à la norme.

En désaccord. Veuillez consulter nos commentaires précédents sur l'IAS 27 sous la question 1 de l'Annexe A, et sur l'IFRS 3. CGA-Canada estime qu'une version (ou des parties) de l'IAS 27 est nécessaire pour les PME.

IAS 30 Les entités auxquelles l'IAS 30 s'applique ont, par définition, une obligation publique de rendre des comptes. Par conséquent, les normes IFRS s'appliquent à ces entités.

En accord.

IAS 32 Comptabilité fragmentée pour les instruments financiers hybrides

La question dépend des circonstances donnant lieu à l'émission de l'instrument financier. Nous formulons ce commentaire étant donné que le Canada permet l'émission d'actions « privilégiées » à titre de mesure de planification fiscale et ces actions exigent une comptabilité fragmentée si l'IAS 39 s'applique. L'approche canadienne a consisté à exempter ces actions du champ des normes. Par conséquent, nous recommandons que la comptabilité fragmentée soit suivie pour les instruments financiers qui l'exigent, à moins qu'ils soient émis à titre de mesure de planification fiscale.

IAS 36 Comme les regroupements d'entreprises impliquant des PME sont rares, l'information sur la dépréciation de l'écart d'acquisition de l'IAS 36 devrait être omise de la norme sur la dépréciation des actifs pour les PME.

En accord.

IAS 38 Modèle de réévaluation pour les actifs incorporels

Comme pour beaucoup d'aspects des normes IFRS, l'applicabilité aux PME dépend de la taille et du degré de complexité de l'entité. Très peu de PME ont des actifs incorporels mais, pour celles qui en ont, la question est à peu près identique à celle qui se pose pour l'IAS 16; si cette norme est appropriée, l'IAS 38 est aussi appropriée. Par conséquent, il est raisonnable de proposer que le modèle de réévaluation de l'IAS 38 s'applique aux PME qui détiennent des actifs incorporels. Cependant, il y aurait peut-être lieu d'adopter l'approche canadienne en ce qui concerne la fréquence des tests de dépréciation : à moins d'une indication que l'actif a subi une dépréciation, la comptabilisation au coût devrait continuer de s'appliquer.

IAS 39 Décomptabilisation

Comme nous l'avons fait remarquer dans nos commentaires sur l'IAS 39 (sous la question 1), question de la décomptabilisation ne satisfait pas au critère du rapport coûts-avantages. De toute évidence, les coûts sont élevés et les d'avantages sont, au mieux, moyens. Une approche simplifiée de la décomptabilisation est donc préférable pour les PME.

IAS 39 Comptabilité de couverture

Si les exigences relatives aux couvertures devaient s'appliquer aux PME, elles devraient être simplifiées. Comme nous l'avons mentionné précédemment (pour la question 1), il est probable que les PME n'utiliseront que des couvertures de change.

Annexe 1 : Extraits de l'IAS 39 [TRADUCTION]

16. Avant d'évaluer si une décomptabilisation est appropriée selon les paragraphes 17 à 23 et dans quelle mesure, l'entité détermine si ces paragraphes doivent être appliqués à une partie d'un actif financier (ou une partie d'un groupe d'actifs financiers similaires) ou à un actif financier dans son intégralité (ou d'un groupe d'actifs financiers similaires dans leur intégralité) comme suit :
- (a) Les paragraphes 17 à 23 sont appliqués à une partie d'un actif financier (ou une partie d'un groupe d'actifs financiers similaires) si et seulement si la partie susceptible d'être décomptabilisée répond à l'une des trois conditions suivantes :
- (i) La partie ne comprend que des flux de trésorerie liés à un actif financier (ou un groupe d'actifs financiers similaires) identifiés de manière spécifique. Par exemple, lorsqu'une entité procède à un démembrement des intérêts par lequel la contrepartie obtient le droit aux flux de trésorerie d'intérêts mais pas aux flux de trésorerie en principal d'un instrument d'emprunt, les paragraphes 17 à 23 s'appliquent aux flux de trésorerie d'intérêts.
 - (ii) La partie ne comprend qu'une part parfaitement proportionnelle (au pro rata) des flux de trésorerie liés à un actif financier (ou un groupe d'actifs financiers similaires). Par exemple, si une entité contracte un accord par lequel la contrepartie obtient les droits sur 90 % du total des flux de trésorerie d'un instrument d'emprunt, les paragraphes 17 à 23 s'appliquent à 90 % de ces flux de trésorerie. S'il y a plusieurs contreparties, chacune d'elles n'est pas tenue d'avoir une part proportionnelle des flux de trésorerie, à condition que l'entité qui effectue le transfert ait une part parfaitement proportionnelle.
 - (iii) La partie ne comprend qu'une part parfaitement proportionnelle (au pro rata) des flux de trésorerie identifiés de manière spécifique liés à un actif financier (ou à un groupe d'actifs financiers similaires). Par exemple, si une entité contracte un arrangement par lequel la contrepartie obtient les droits sur une quote-part de 90 % des flux de trésorerie d'intérêts d'un actif financier, les paragraphes 17 à 23 s'appliquent à 90 % de ces flux de trésorerie d'intérêts. S'il y a plusieurs contreparties, chacune d'elles n'est pas tenue d'avoir une part proportionnelle des flux de trésorerie spécifiquement identifiés, à condition que l'entité qui effectue le transfert ait une part parfaitement proportionnelle.

- (b) Dans tous les autres cas, les paragraphes 17 à 23 s'appliquent à l'actif financier dans son intégralité (ou un groupe d'actifs financiers similaires dans leur intégralité). Par exemple, si une entité transfère (i) les droits sur les premiers ou derniers 90 % des recouvrements de trésorerie liés à un actif financier (ou à un groupe d'actifs financiers) ou (ii) les droits sur 90 % des flux de trésorerie liés à un groupe de créances, mais fournit une garantie visant à indemniser l'acheteur de toute perte sur crédit à concurrence de 8 % du montant en principal des créances, les paragraphes 17 à 23 s'appliquent à l'actif financier dans son intégralité (ou au groupe d'actifs financiers similaires dans leur intégralité).

Dans les paragraphes 17 à 26, l'expression « actif financier » désigne soit une partie d'un actif financier (ou une partie d'un groupe d'actifs financiers similaires) tel qu'identifié au paragraphe (a) ci-dessus soit, dans le cas contraire, un actif financier dans son intégralité (ou un groupe d'actifs financiers similaires dans leur intégralité).

17. Une entité doit décomptabiliser un actif financier si et seulement si :
- (a) les droits contractuels sur les flux de trésorerie liés à l'actif financier arrivent à expiration;
 - (b) elle transfère l'actif financier de la manière indiquée dans les paragraphes 18 et 19, et ce transfert répond aux conditions de décomptabilisation prévues au paragraphe 20. (Voir le paragraphe 38 pour les ventes normalisées d'actifs financiers).
18. Une entité transfère un actif financier si et seulement si :
- (a) elle transfère les droits contractuels de recevoir les flux de trésoreries liés à l'actif financier;
 - (b) elle conserve les droits contractuels de recevoir les flux de trésoreries de l'actif financier, mais assume une obligation contractuelle de payer les flux de trésorerie à un ou plusieurs bénéficiaires dans le cadre d'un accord répondant aux conditions du paragraphe 19.

Le paragraphe 36 du guide d'application présente un diagramme [TRADUCTION] :

Le diagramme suivant permet d'évaluer si une décomptabilisation est appropriée et dans quelle mesure.

Consolider toutes les filiales (y compris les entités ad hoc)
[Paragraphe 15]

Déterminer si les principes de décomptabilisation ci-dessous s'appliquent à une partie ou à la totalité d'un actif (ou une partie d'un groupe d'actifs similaires)
[Paragraphe 16]

Les droits sur les flux de trésorerie liés à l'actif arrivent-ils à expiration?
Paragraphe 17(a)

Oui

Décomptabiliser l'actif

Non

L'entité a-t-elle transféré les droits de recevoir les flux de trésorerie liés à l'actif?
[Paragraphe 18(a)]

Non

L'entité assume-t-elle une obligation contractuelle de payer les flux de trésorerie d'un actif qui répond aux conditions du paragraphe 19?
[Paragraphe 16(b)]

Non

Continuer à comptabiliser l'actif

Oui

L'entité a-t-elle transféré la quasi-totalité des risques et avantages?
Paragraphe 20(a)

Oui

Décomptabiliser l'actif

L'entité conserve-t-elle la quasi-totalité des risques et des avantages?
Paragraphe 20(b)

Oui

Continuer à comptabiliser l'actif

L'entité a-t-elle conservé le contrôle de l'actif?
Paragraphe 20(c)

Non

Décomptabiliser l'actif

Continuer à comptabiliser l'actif dans la mesure de la participation continue de l'entité