

Groupe de discussion sur les IFRS®

Compte rendu de la réunion publique

Le 23 septembre 2020

Le Groupe de discussion sur les IFRS est appelé à jouer un rôle consultatif pour aider le Conseil des normes comptables (CNC) à encadrer l'application des normes IFRS® au Canada. Le Groupe offre une tribune publique pour discuter des questions que soulève l'application actuelle ou à venir des normes IFRS publiées et pour suggérer au CNC des questions à soumettre à l'International Accounting Standards Board (IASB) ou à l'IFRS Interpretations Committee. Il conseille aussi le CNC au sujet d'améliorations qui pourraient être apportées aux normes IFRS, dont il discute généralement à huis clos.

Les membres du Groupe proviennent d'horizons diversifiés. Ils participent aux discussions à titre individuel, et les opinions qu'ils expriment en réunion publique ne représentent pas nécessairement celles de l'organisation à laquelle ils appartiennent ni celles du CNC.

Les résultats des discussions du Groupe ne constituent pas des prises de position officielles ni des indications faisant autorité. Le présent document a été préparé par les permanents du CNC d'après les discussions tenues lors de la réunion du Groupe.

Les commentaires formulés sur l'application des normes IFRS ne sont pas censés constituer des conclusions concernant les applications acceptables ou inacceptables des normes IFRS. Seuls l'IASB ou l'IFRS Interpretations Committee peuvent prendre ce genre de décisions.

QUESTIONS PRÉSENTÉES ET TRAITÉES LORS DE LA RÉUNION DU 23 SEPTEMBRE 2020

[Présentation des incidences de la COVID-19 sur l'état du résultat net](#)

[IAS 1 : Application du paragraphe 72A pour déterminer le classement d'un emprunt à terme en tant que passif courant ou non courant](#)

[IAS 19 : Modification de la méthode d'établissement du taux d'actualisation](#)

LE POINT SUR LES DISCUSSIONS ANTÉRIEURES DU GROUPE

[Réévaluation des comptes d'une filiale et comptabilisation d'une acquisition d'actifs](#)

AUTRES QUESTIONS

[Rappels sur les documents de consultation de l'IASB®](#)

SÉANCE À HUIS CLOS

[Document de consultation de l'IASB](#)

QUESTIONS PRÉSENTÉES ET TRAITÉES LORS DE LA RÉUNION DU 23 SEPTEMBRE 2020

Présentation des incidences de la COVID 19 sur l'état du résultat net

La pandémie de COVID-19 a d'importantes répercussions économiques sur les entreprises : nombre d'entre elles ont observé une réduction considérable de leurs revenus et ont dû engager diverses dépenses ou subi des pertes. Par ailleurs, certaines entreprises ont obtenu des subventions publiques accordées aux termes de divers programmes d'aide liés à la COVID-19. Lors de la préparation des états financiers intermédiaires et annuels conformément aux normes IFRS®, la direction devra déterminer de quelle façon présenter les charges et les produits liés à la COVID-19 dans l'état du résultat net.

IAS 1 *Présentation des états financiers* donne des indications sur la présentation des divers éléments dans l'état du résultat net :

- Les paragraphes 99 à 105 exigent que l'entité présente une analyse de ses charges selon un classement reposant soit sur leur fonction (par exemple, coût des ventes, coût des activités commerciales ou administratives), soit sur leur nature (par exemple, dotation aux amortissements, achats de matières premières, avantages du personnel), en choisissant l'option qui fournit les informations fiables les plus pertinentes. Le classement des charges peut être présenté dans le corps même de l'état du résultat net ou dans les notes, et doit être appliqué de la même manière d'une période à l'autre.
- Le paragraphe 85 stipule que l'entité doit présenter des postes, rubriques et sous-totaux supplémentaires dans l'état du résultat net lorsqu'une telle présentation est utile à la compréhension de la performance financière de l'entité. Le paragraphe BC56 de la base des conclusions d'IAS 1 donne des indications sur les éléments qui doivent être inclus dans les « produits d'exploitation », lorsque l'entité choisit de présenter ceux-ci dans un sous-total distinct.
- Enfin, le paragraphe 97 précise que, lorsque des éléments de produits et de charges sont significatifs, l'entité doit en indiquer séparément la nature et le montant dans l'état du résultat net ou les notes.

Le Groupe discute de quatre questions liées au classement et à la présentation dans l'état du résultat net de divers éléments de produits et de charges liés à la COVID-19.

Question 1 : Dans les exemples suivants, comment l'entité devrait-elle classer à l'état du résultat net les produits et les charges liés à la COVID-19?

- (a) **Charges qui sont toujours engagées pendant la COVID-19** : il se peut que, pendant la pandémie de COVID-19, l'entité continue d'avoir certains frais, comme les salaires des employés en arrêt de travail, qui sont identiques ou semblables à ceux engagés avant la pandémie.
- (b) **Charges qui sont semblables à celles engagées avant la COVID-19, mais dont le montant est plus élevé** : par exemple, une entité peut décider de verser à ses employés des sommes supplémentaires pendant la pandémie, notamment des primes de risque temporaires.

(c) **Nouveaux éléments de produits et de charges qui ont été gagnés ou engagés en raison de la COVID-19** (c.-à-d. qu'ils ne l'auraient pas été si la pandémie de COVID-19 n'était pas survenue). Voici des exemples de tels éléments :

- coûts additionnels de nettoyage et de désinfection des locaux;
- pénalités de retard ou de non-exécution contractuelles déclenchées directement par la pandémie;
- allègements de loyer accordés par les bailleurs par suite de la pandémie;
- produits d'une assurance contre l'interruption des activités, si la police couvre les pandémies;
- perte de valeur directement causée par l'incidence de la pandémie.

Analyse

Le paragraphe 45 d'IAS 1 rappelle le principe selon lequel la présentation des états financiers doit être conservée d'une période à l'autre. Dans son évaluation du classement des éléments de produits et de charges décrits ci-dessus, la direction doit donc prendre en compte la structure actuelle de l'état du résultat net de l'entité.

Charges qui sont toujours engagées pendant la COVID-19

Étant donné que ces charges étaient déjà engagées avant la COVID-19, leur classement doit rester conforme à celui déjà en vigueur dans l'état du résultat net de l'entité. Par exemple, si l'entité classe habituellement les charges selon leur fonction, les salaires des employés en arrêt de travail doivent être imputés aux fonctions auxquelles ils se rapportent. Si, en revanche, les charges sont classées selon leur nature, elles doivent être imputées aux postes existants de l'état du résultat net (par exemple, charge au titre des avantages du personnel).

De plus, ces charges doivent être présentées de la même manière d'une période à l'autre. Elles ne doivent pas être isolées des postes existants pour être présentées de manière distincte.

Charges qui sont semblables à celles engagées avant la COVID-19, mais dont le montant est plus élevé

Comme il est indiqué ci-dessus, étant donné qu'il s'agit de charges semblables à celles qui étaient engagées avant la COVID-19, l'entité doit les classer conformément au classement déjà retenu, soit selon leur fonction ou selon leur nature.

Nouveaux éléments de produits et de charges qui ont été gagnés ou engagés en raison de la COVID-19

En plus de tenir compte de la structure actuelle de son état du résultat net, l'entité doit déterminer si ces éléments supplémentaires de produits et de charges doivent être présentés en tant que postes distincts de l'état du résultat net, ce qui est approprié si une telle présentation est pertinente pour que l'utilisateur puisse comprendre la performance financière de l'entité. Pour déterminer cela, l'entité doit exercer son jugement et tenir compte de facteurs comme le caractère significatif ainsi que la nature et la fonction des éléments de produits et de charges. L'entité ne doit pas présenter des éléments de produits ou de charges en tant qu'« éléments extraordinaires ».

Lorsqu'un nouvel élément de produits ou de charges découlant de la COVID-19 est significatif et qu'il n'est pas présenté de manière distincte dans l'état du résultat net, sa nature et son montant doivent être communiqués. Ces informations doivent être claires et transparentes, préciser que l'élément a été gagné ou engagé dans le contexte de la pandémie, et indiquer à quel poste de l'état du résultat net le montant est présenté.

Discussion du Groupe

S'appuyant sur les principes exposés au paragraphe 45 d'IAS 1 selon lesquels la présentation des états financiers doit rester cohérente d'une période à l'autre, les membres du Groupe appuient cette analyse.

Certains membres du Groupe font observer que, dans la pratique, nombre d'entités ont choisi de détailler les répercussions de la COVID-19 sur leur performance financière dans les notes et le rapport de gestion, plutôt que de changer leur présentation de l'état du résultat net. Ces membres du Groupe appuient cette pratique, car elle préserve la présentation de l'état du résultat net, tout en communiquant les informations significatives pertinentes aux utilisateurs des états financiers. L'un des membres du Groupe fait remarquer que, dans la pratique, les effets indirects de la COVID-19 tels que l'accroissement des ventes de certains produits ou l'augmentation des prix de certaines marchandises sont souvent mentionnés dans le rapport de gestion et non dans les états financiers. Ce membre estime donc que les utilisateurs des états financiers ont intérêt à tenir compte des informations contenues aussi bien dans ces derniers que dans le rapport de gestion pour avoir une image d'ensemble de l'incidence de la pandémie sur la performance d'une entité.

Question 2 : Si l'entité présente dans son état du résultat net une rubrique « produits d'exploitation », doit-elle inclure des éléments liés à la COVID-19 dans ce sous-total?

Analyse

IAS 1 ne contient pas de définition des « produits d'exploitation ». Cependant, le paragraphe BC56 de la base des conclusions d'IAS 1 précise qu'il ne serait pas approprié d'exclure les éléments clairement associés à l'exploitation (par exemple, les dépréciations des stocks et les charges de restructuration et de délocalisation) sous prétexte qu'ils sont irréguliers ou peu fréquents ou que leur montant est inhabituel.

Il serait donc inapproprié pour l'entité d'exclure de ses « produits d'exploitation » les produits et les charges liés à la COVID-19 uniquement en raison de leur nature non récurrente ou inhabituelle. Par exemple, en plus des charges de restructuration et des dépréciations des stocks, les frais de nettoyage font habituellement partie des charges d'exploitation et sont pris en compte dans les produits d'exploitation. Par conséquent, même s'ils sont inhabituels, les frais de nettoyage et de désinfection engagés dans la lutte contre la propagation de la COVID-19 font clairement partie des activités d'exploitation et doivent être pris en compte dans les produits d'exploitation.

Discussion du Groupe

Les membres du Groupe appuient cette analyse. Ils sont d'avis que les produits et les charges liés aux activités d'exploitation pendant la pandémie devraient être présentés à la rubrique « produits d'exploitation ». Un membre du Groupe ajoute que l'entité peut fournir des informations

supplémentaires sur ses charges liées à la COVID-19 dans les notes pour aider les utilisateurs à mieux comprendre les incidences de la pandémie sur les flux de trésorerie.

Mise en situation de la question 3

- L'entité A possède une usine qui a été fermée ou a nettement tourné au ralenti de mars à juillet 2020 à cause des restrictions imposées par le gouvernement pour gérer la crise sanitaire liée à la COVID-19. Durant cette période, l'entité A a continué de verser leur salaire normal aux employés de l'usine même s'ils n'étaient pas en mesure de travailler. L'entité A a aussi poursuivi l'amortissement de son usine sur une base linéaire.
- L'entité A affecte des frais généraux fixes de production (tel l'amortissement de l'usine) au coût des stocks, en fonction de la capacité normale de production de l'usine. Le montant des frais généraux fixes affecté à chaque unité produite n'est pas augmenté par suite de la mise à l'arrêt de l'usine ou de son fonctionnement au ralenti. Les frais généraux fixes non affectés sont plutôt passés en charges dans la période au cours de laquelle ils sont engagés, conformément au paragraphe 16(a) d'IAS 2.
- Les salaires qui sont toujours versés pendant que l'usine est inutilisée ou fonctionne en deçà de sa capacité normale sont considérés comme des « montants anormaux » de main-d'œuvre et passés en charges dans la période où ils sont engagés, conformément au paragraphe 16(a) d'IAS 2.

Question 3 : Si l'entité A classe ses charges selon leur fonction et présente le coût des marchandises vendues dans un poste distinct, doit-elle classer dans ce poste les frais généraux fixes non affectés et les coûts de la main-d'œuvre directe?

Analyse

Le paragraphe 38 d'IAS 2 stipule ce qui suit [*mise en relief ajoutée*] : « Le montant des stocks comptabilisé en charges de la période, souvent appelé **coût des ventes**, se compose des coûts précédemment compris dans l'évaluation de stocks qui ont maintenant été vendus et **des frais généraux de production non attribués et des montants anormaux de coûts de production des stocks**. Les particularités de l'entité peuvent également justifier l'inclusion d'autres montants, tels que les coûts de distribution. » Par conséquent, l'entité A est tenue d'inclure les frais généraux fixes non affectés et les coûts de la main-d'œuvre engagés pendant la suspension ou le ralentissement important des activités de l'usine dans les coûts des marchandises vendues. Toutes choses étant égales par ailleurs, ce mode de comptabilisation se traduira par une baisse de la marge brute de l'entité.

Discussion du Groupe

Les membres du Groupe appuient cette analyse.

Certains membres font remarquer que, si l'entité choisit de présenter l'incidence de la COVID-19 dans un poste distinct de celui du coût des marchandises vendues, elle devrait aussi présenter séparément tous les autres effets significatifs de la pandémie dans son état du résultat net. De cette façon, la présentation des produits et des charges significatifs liés à la pandémie dans l'état du résultat net restera équilibrée. L'un des membres du Groupe fait observer qu'il peut être difficile

en pratique de séparer tous les effets significatifs de la COVID-19 dans l'état du résultat net lorsque plusieurs postes des états financiers sont touchés. En pareil cas, le fait de présenter l'incidence de la COVID-19 dans le coût des marchandises vendues sans aussi en expliquer les effets significatifs sur d'autres postes des états financiers ne donnerait pas une image d'ensemble de l'incidence de la pandémie sur la performance financière de l'entité.

Mise en situation de la question 4

- Une société de fabrication a reçu 400 000 \$ au titre de la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) à l'égard des salaires versés à ses employés affectés à la fabrication et à l'administration¹. Les salaires versés aux employés affectés à la fabrication comptent pour 250 000 \$ de la somme totale, et le solde de 150 000 \$ se rapporte aux salaires des employés affectés à l'administration.
- La société présente ses charges selon leur fonction. Au cours de la période visée par la SSUC, aucune unité de stocks n'a été fabriquée, et tous les salaires liés à la fabrication ont été passés en charges et présentés dans les coûts des marchandises vendues, comme il se devait. Tous les salaires liés à l'administration ont, pour leur part, été passés en charges et présentés dans les frais généraux et frais de vente et d'administration.

Question 4 : Comment la société doit-elle présenter la SSUC dans son état du résultat net?

Analyse

Selon le paragraphe 29 d'IAS 20 *Comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique*, les entités peuvent présenter les subventions liées au résultat en résultat net, séparément ou dans une rubrique générale telle que « autres produits », ou encore en déduction des charges auxquelles elles sont liées. Diverses approches comptables s'offrent donc à la société pour présenter le revenu que constitue la SSUC. Le tableau ci-dessous expose plusieurs façons possibles de présenter la subvention, selon la méthode comptable retenue en vertu d'IAS 20, dans l'état du résultat net si les charges sont classées selon leur fonction :

¹ La SSUC est une subvention du gouvernement du Canada visant à compenser les entités qui continuent de verser des salaires à leurs employés même si ceux-ci ne fournissent pas des services actifs à cause de la COVID-19. Pour être admissible à la SSUC, une entité doit avoir subi une baisse de ses revenus minimale entre mars et juillet 2020. Après juillet 2020, il n'est plus nécessaire que les revenus aient baissé pour qu'une entité soit admissible, mais la variation des revenus est prise en compte dans le calcul du montant de la subvention.

(en milliers de dollars canadiens)		Après la SSUC		
	Avant la SSUC	Approche 1 : à proximité des charges auxquelles la subvention est liée	Approche 2 : dans un poste distinct	Approche 3 : en déduction des charges auxquelles la subvention est liée
Produits	1 000 \$	1 000 \$	1 000 \$	1 000 \$
Coût des marchandises vendues	(300)	(300)	(300)	(50) (note (c))
Produit de subvention	-	250 (note (a))		-
Profit brut	700	950	700	950
Autres produits	100	100	100	100
Frais généraux et frais de vente et d'administration	(200)	(200)	(200)	(50) (note (c))
Produit de subvention	-	150 (note (a))	400 (note (b))	-
Autres charges	(80)	(80)	(80)	(80)
Résultat avant impôt	520 \$	920 \$	920 \$	920 \$

Note (a) – Un produit de subvention de 400 \$ a été comptabilisé au cours de l'exercice, dont 250 \$ sont attribuables aux salaires comptabilisés dans le coût des marchandises vendues et 150 \$, aux salaires comptabilisés dans les frais généraux et frais de vente et d'administration.

Note (b) – Un produit de subvention de 400 \$ a été comptabilisé au cours de l'exercice et est attribuable aux salaires versés aux employés affectés à la fabrication et à l'administration.

Note (c) – Un produit de subvention de 400 \$ a été comptabilisé au cours de l'exercice. Le coût des marchandises vendues de 300 \$ et les frais généraux et frais de vente et d'administration de 200 \$ sont diminués des produits de subvention de 250 \$ et de 150 \$ attribuables respectivement aux salaires inclus dans ces deux postes.

Remarque : Les notes ci-dessus visent à expliquer les postes de l'état du résultat net de l'exemple et ne prétendent pas constituer l'intégralité des informations à fournir relativement à la comptabilisation d'une subvention. Pour connaître les informations à fournir, consulter le paragraphe 39 d'IAS 20.

Selon l'approche 2 de ce tableau, il existe différentes méthodes dans la pratique pour déterminer si la subvention doit être incluse dans les produits d'exploitation. Certains sont d'avis que oui, parce que la subvention sert à compenser une charge opérationnelle (des salaires). D'autres font cependant remarquer que le paragraphe 29 d'IAS 20 permet de présenter une subvention à titre d'« autres produits » et que ce poste peut être exclu des produits d'exploitation parce que la subvention est un allègement économique obtenu par suite de la pandémie – or une pandémie ne fait pas partie du cours normal des activités d'exploitation de l'entité.

Discussion du Groupe

Les membres du Groupe font remarquer que, selon IAS 20, les entités ont le choix de présenter une subvention reçue en résultat net, séparément ou dans une rubrique générale telle que « autres produits », ou encore en déduction des charges auxquelles elle est liée. Les trois approches ci-dessus leur paraissent donc acceptables. Ils sont aussi d'avis que la présentation par voie de note de la subvention et des charges auxquelles elle est liée permet aux utilisateurs des états financiers de mieux comprendre l'incidence de la subvention sur les flux de trésorerie. Un membre du Groupe souligne que les entités doivent tenir compte de leur pratique suivie par le passé en matière de présentation des subventions publiques afin d'assurer l'uniformité avec la présentation des états financiers avant la pandémie.

Certains membres du Groupe ont une préférence pour l'approche 3. Ils estiment que celle-ci reflète mieux l'incidence nette de la COVID-19 après prise en compte des subventions reçues. Un membre du Groupe pense que, selon l'approche 2, le profit brut est faussé. En effet, la partie de la subvention attribuable au coût des marchandises vendues n'est pas prise en compte, ce qui se traduit par un profit brut faible.

Les membres du Groupe examinent ensuite différentes options décrites dans l'analyse pour présenter une subvention à la rubrique « produits d'exploitation » selon l'approche 2. Certains d'entre eux appuient le point de vue selon lequel la subvention peut être présentée à la rubrique « produits d'exploitation » si la subvention compense un élément des charges d'exploitation.

L'un des membres du Groupe rappelle que, selon le paragraphe 12 d'IAS 20, « les subventions publiques doivent être comptabilisées en résultat net sur une base systématique sur les périodes au titre desquelles l'entité comptabilise en charges les coûts liés que les subventions sont censées compenser ». Ce membre est donc d'avis que, si des stocks sont produits au cours de la période et que la subvention sert à compenser les coûts compris dans le coût des stocks, alors la subvention doit être comptabilisée en résultat net dans la période au cours de laquelle les stocks sont vendus et le coût des marchandises vendues s'y rapportant est comptabilisé.

Dans l'ensemble, les discussions du Groupe sur les questions 1 à 4 ont attiré l'attention sur l'incidence potentielle de la COVID-19 sur la présentation de l'état du résultat net d'une entité. Aucune autre mesure n'est recommandée au CNC.

IAS 1 : Application du paragraphe 72A pour déterminer le classement d'un emprunt à terme en tant que passif courant ou non courant

IAS 1 *Présentation des états financiers* donne des indications sur le classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants dans les états financiers de l'entité. En janvier 2020, l'International Accounting Standards Board (IASB) a publié des modifications d'IAS 1 précisant le critère de classement dans les passifs non courants qui se rapporte au droit de différer le règlement du passif pour au moins douze mois après la date de clôture. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2023.

Plusieurs paragraphes d'IAS 1 sont modifiés, notamment le paragraphe 69(d), et le paragraphe 72A est ajouté :

69 L'entité doit classer un passif en tant que passif courant dans l'une ou l'autre des situations suivantes :

- (d) ~~L'entité ne dispose~~ elle n'a pas le d'un droit, à la date de clôture, ~~inconditionnel~~ de différer le règlement du passif pour au moins douze mois après la date de clôture (voir paragraphe 73). ~~Les termes d'un passif qui pourraient, au gré de la contrepartie, résulter en son règlement par l'émission d'instruments de capitaux propres n'affectent pas son classement.~~

72A Le droit de l'entité de différer le règlement d'un passif pour au moins douze mois après la date de clôture doit être substantiel et, comme l'illustrent les paragraphes 73 à 75, doit exister à la date de clôture. S'il dépend du respect par l'entité de conditions spécifiées, le

droit de différer le règlement n'existe à la date de clôture que si l'entité respecte ces conditions à cette date. **L'entité doit respecter les conditions à la date de clôture même si le prêteur n'en vérifie le respect qu'à une date ultérieure** [mise en relief ajoutée].

Lors de la publication des modifications d'IAS 1, l'IASB a aussi modifié la base des conclusions en y ajoutant les paragraphes BC48A et BC48D :

- BC48A [TRADUCTION] Le paragraphe 69(d) précise que, pour classer un passif en tant que passif non courant, l'entité doit avoir le droit de différer le règlement de ce passif pour au moins douze mois après la date de clôture. En janvier 2020, l'IASB a modifié certains aspects de ce principe de classement ainsi que les modalités d'application s'y rapportant aux paragraphes 73 à 76. **L'IASB a apporté ces modifications après que la contradiction apparente entre le paragraphe 69(d) — selon lequel l'entité devait détenir un « droit inconditionnel » de différer le règlement — et le paragraphe 73 — qui faisait plutôt référence à une entité à qui « il est loisible [...] de refinancer ou de renouveler une obligation » et qui « s'attend à » le faire — lui a été signalée** [mise en relief ajoutée].
- BC48D [TRADUCTION] L'IASB s'est demandé si le droit de l'entité de différer le règlement devait effectivement être inconditionnel. Il a pris en compte le fait que le droit de différer le règlement d'un prêt est rarement inconditionnel et que, au contraire, il est souvent conditionnel au respect de clauses restrictives. **L'IASB a donc statué que, si le droit d'une entité de différer le règlement d'un passif dépend du respect par l'entité de conditions spécifiées, alors l'entité a le droit de différer le règlement de ce passif à la date de clôture si elle respecte ces conditions à cette date.** Par conséquent, l'IASB :
- (a) a supprimé le mot « inconditionnel » employé dans le principe de classement au paragraphe 69(d);
 - (b) a ajouté le paragraphe 72A afin d'**établir clairement que le droit de l'entité de différer le règlement d'un passif dépend du respect des conditions spécifiées, à savoir que :**
 - (i) le droit de différer le règlement n'existe à la date de clôture **que si l'entité respecte ces conditions à cette date;**
 - (ii) **l'entité doit respecter les conditions à la date de clôture même si le prêteur n'en vérifie le respect qu'à une date ultérieure.**

[mise en relief ajoutée]

Le Groupe se penche sur la mise en situation ci-après et discute de l'effet du paragraphe 72A d'IAS 1 sur le classement d'un prêt dans les états financiers intermédiaires lorsque les conditions contractuelles du contrat de prêt n'exigent pas la vérification du respect des clauses restrictives à la date de clôture intermédiaire.

Mise en situation

- L'entité Y, dont l'exercice sera clôturé le 31 décembre 20x3, prépare actuellement ses états financiers intermédiaires au 30 juin 20x3 conformément à IAS 34 *Information financière intermédiaire*.
- L'entité Y a un emprunt bancaire à long terme qui devra être remboursé dans cinq ans; une clause précise que la banque a le droit d'en exiger le remboursement immédiat si l'entité Y ne conserve pas un certain ratio dettes/capitaux propres à la fin de chaque année civile.
- Les conditions contractuelles de l'emprunt bancaire stipulent que la banque se servira des états financiers audités pour vérifier que la clause susmentionnée est respectée. La direction de l'entité Y doit fournir les états financiers audités au plus tard le 31 mars de l'année civile suivante.
- Aucune condition du contrat ne s'applique au 30 juin. Par conséquent, le respect de la clause restrictive par l'entité Y ne sera pas vérifié par la banque au 30 juin 20x3.

Question : Comment l'entité Y doit-elle classer l'emprunt bancaire dans ses états financiers intermédiaires lorsque les conditions contractuelles du contrat de prêt n'exigent pas la vérification du respect de la clause restrictive?

Point de vue A – L'entité Y doit vérifier le respect de la clause au 30 juin 20x3 et classer le passif en conséquence.

Selon les tenants de ce point de vue, le remboursement de l'emprunt bancaire ne peut pas être exigé au 30 juin 20X3, peu importe si la clause restrictive est respectée ou non à cette date. En effet, d'après le contrat, le respect de la clause sera établi en fonction des chiffres au 31 décembre 20X3. Cependant, les tenants de ce point de vue font remarquer que le paragraphe 69(d) d'IAS 1, dans sa version modifiée, exige qu'un passif soit classé en tant que passif courant si l'entité n'a pas le droit, à la date de clôture, d'en différer le règlement pour au moins douze mois. De plus, le paragraphe 72A d'IAS 1 et le paragraphe BC48D de la base des conclusions de la même norme expliquent clairement que le droit de différer le règlement doit exister à la fin de la période de clôture, même si le prêteur ne vérifie le respect des conditions spécifiées qu'à une date ultérieure. Or, le droit de différer le paiement, selon eux, n'existe que si l'entité Y respecte la clause restrictive au 30 juin 20X3..

Par conséquent, l'entité Y doit vérifier le respect de cette clause au 30 juin 20X3. Si la clause n'est pas respectée, l'emprunt bancaire doit être classé en tant que passif courant, même si l'emprunt n'est pas contractuellement payable à vue.

Point de vue B – L'entité Y doit vérifier le respect de la clause restrictive au 31 décembre 20X3, comme le prévoit le contrat de prêt, et classer l'emprunt en tant que passif non courant au 30 juin 20X3.

Les tenants de ce point de vue sont d'avis que les conditions contractuelles confèrent à la banque le droit d'exiger le remboursement à vue seulement si l'entité Y ne respecte pas la clause restrictive à la fin de chaque année civile. La banque n'a pas le droit contractuel d'exiger le remboursement anticipé de l'emprunt, et l'emprunteur n'a pas l'obligation contractuelle de régler le passif le 30 juin 20X3. Par conséquent, ils estiment que le classement de l'emprunt en tant que passif courant selon le point de vue A ne reflète pas correctement les droits et les obligations contractuels convenus entre les deux parties.

Par conséquent, l'entité Y doit classer son emprunt bancaire en tant que passif non courant au 30 juin 20X3, parce que le remboursement de l'emprunt n'est pas exigible au cours des douze mois qui suivent cette date..

Discussion du Groupe

Les membres du Groupe estiment que les indications du paragraphe 72A d'IAS 1 manquent de clarté, de sorte que les points de vue A et B pourraient tous deux être appropriés.

Malgré ce manque de clarté, la plupart des membres du Groupe privilégient le point de vue B. Ils sont d'avis que l'entité Y n'est pas liée par une condition au 30 juin 20X3, parce que le contrat de prêt stipule uniquement que le respect de la clause restrictive doit être évalué au 31 décembre 20X3. De ce fait, aucune clause restrictive ne s'applique au 30 juin 20X3, et le respect ou non de la clause restrictive à cette date est sans importance pour le classement de l'emprunt. De plus, certains membres du Groupe s'inquiètent du fait que l'application du point de vue A — le classement de l'emprunt en fonction du respect ou non de la clause restrictive au 30 juin 20X3 — pourrait ne pas représenter fidèlement la situation financière de l'entité Y à cette date. Ils étudient un scénario dans lequel l'entité Y mènerait ses activités dans un secteur cyclique et la plus grande part des ventes aurait lieu au dernier trimestre de l'année. Si le point de vue A est appliqué, la clause restrictive n'est pas respectée au 30 juin 20X3, même si l'entité Y est en bonne voie de se conformer à la vérification exigée contractuellement du respect de la clause au 31 décembre 20X3. Selon le point de vue A, l'entité Y classerait la totalité de l'emprunt en tant que passif courant, même si aucune vérification contractuelle du respect de la clause restrictive ne s'applique en date du 30 juin 20x3 et que l'entité Y prévoit de respecter la clause restrictive à la fin de l'exercice. Les membres du Groupe pensent que ce classement brosse un portrait inexact de la situation économique de l'entité Y au 30 juin 20x3 pour les utilisateurs des états financiers, étant donné qu'aucun manquement à la clause restrictive n'est survenu à cette date. Certains membres du Groupe ajoutent que le classement de l'emprunt en tant que passif courant au 30 juin 20X3 diminue l'utilité des informations présentées pour les utilisateurs des états financiers puisque celles-ci attirent leur attention sur un problème qui n'existe pas encore ou qui pourrait ne jamais exister, étant donné que le respect de la clause restrictive ne sera vérifié qu'au 31 décembre 20X3. Un membre du Groupe indique qu'un tel classement pourrait avoir des conséquences, par exemple le déclenchement d'autres clauses de défaillance ou la violation d'autres clauses restrictives du contrat de prêt. Il fait remarquer que les

efforts nécessaires à la surveillance du respect des clauses restrictives et à la renégociation des contrats peuvent se révéler importants pour une entité.

Certains membres du Groupe concèdent que le point de vue A semble se justifier par une lecture littérale du paragraphe 72A. Ils sont d'avis que les paragraphes BC48D et BC48E de la base des conclusions d'IAS 1 étayent le fait que le droit de différer le règlement pour douze mois doit exister à la clôture de la période, même si le prêteur ne vérifie le respect des conditions spécifiées qu'à une date ultérieure. Un membre du Groupe estime que, si un manquement à une clause restrictive est en voie de survenir au cours de l'exercice, l'entité doit faire preuve de jugement et envisager de fournir des informations sur le possible manquement à une clause restrictive et les mesures d'atténuation prises par la direction. Plusieurs membres du Groupe font remarquer que, dans la mise en situation, le respect de la clause restrictive ne doit être vérifié qu'à un moment donné. Si la clause restrictive devait être respectée en continu, estiment-ils, le point de vue A serait plus approprié. Ils soulignent donc l'importance pour les emprunteurs d'avoir une bonne compréhension de la nature et de la fréquence des vérifications du respect des clauses contractuelles.

Plusieurs membres du Groupe exposent ensuite les difficultés pratiques qu'une entité peut rencontrer si elle applique le point de vue A. Un membre du Groupe fait observer que le paragraphe BC48E de la base des conclusions d'IAS 1 ne prescrit pas de méthode particulière pour évaluer le respect d'une clause restrictive dans l'avenir. C'est pourquoi l'entité Y, au 30 juin 20x3, peut combiner ses projections financières pour le reste de l'exercice avec ses résultats réels inscrits depuis le début de l'exercice afin d'évaluer le respect de la clause restrictive à la fin de l'exercice. Le même membre fait observer que le classement de l'emprunt en tant que passif courant, plutôt que non courant, en fonction du résultat d'une vérification qui sera faite dans l'avenir constitue un changement par rapport à la pratique actuelle. Un autre membre du Groupe fait remarquer qu'en pratique, de nombreuses clauses des contrats de prêt sont de nature non financière. C'est le cas par exemple de l'exigence que les états financiers soient audités. Selon lui, comme les clauses non financières de ce type ne peuvent pas être respectées à la clôture d'une période intermédiaire, l'emprunt sera toujours classé en tant que passif courant si le point de vue A est retenu. Enfin, un membre du Groupe signale que le point de vue A s'écarte de l'obligation d'information relative à l'analyse des échéances contractuelles d'IFRS 7 *Instruments financiers : Informations à fournir*, selon laquelle l'entité doit fournir les échéances contractuelles de ses passifs financiers dérivés et non dérivés.

Les membres du Groupe sont d'avis que des explications plus claires sur l'application du paragraphe 72A sont nécessaires de la part de l'IASB, par exemple par la diffusion de capsules informatives ou la publication d'exemples illustratifs, étant donné l'incidence potentielle de ce paragraphe sur le classement des emprunts à terme et ses conséquences importantes pour les emprunteurs. C'est pourquoi ils recommandent d'aborder cette question avec le CNC afin de déterminer s'il y a lieu de la soumettre à l'IASB.

IAS 19 : Modification de la méthode d'établissement du taux d'actualisation

Le taux d'actualisation est une hypothèse actuarielle qui a une incidence significative sur l'obligation au titre des prestations définies. La méthode actuelle d'établissement du taux d'actualisation élaborée par l'Institut canadien des actuaires (la « méthode de l'ICA ») a été conçue en 2016.

Les perturbations causées par la pandémie de COVID-19 sur le marché ont mis en lumière certains aspects vulnérables de cette méthode. Pour résoudre cette difficulté, l'ICA propose une nouvelle méthode recommandée d'établissement du taux d'actualisation.

Le Groupe discute de certaines répercussions sur le plan comptable afin d'alimenter la réflexion de l'ICA à cet égard.

Indications sur le taux d'actualisation d'IAS 19 *Avantages du personnel*

Les paragraphes 83 et 86 d'IAS 19 donnent les indications suivantes sur le choix du taux de rendement du marché et l'estimation du taux d'actualisation pour les échéances lointaines :

- 83 **financière, du marché des obligations d'entreprise de haute qualité.** Dans le cas d'une monnaie pour laquelle il n'existe pas de marché large pour ce type d'obligations, il faut se référer aux taux de rendement (à la fin de la période de présentation de l'information financière) du marché des obligations d'État libellées dans cette monnaie. La monnaie et la durée de ces obligations d'entreprise ou de ces obligations d'État doivent correspondre à la monnaie et à la durée estimée des obligations au titre des avantages postérieurs à l'emploi.
- 86 Dans certains cas, il se peut qu'il n'existe pas de marché large des obligations à échéance suffisamment longue pour correspondre à l'échéance estimée de tous les versements de prestations. En pareil cas, l'entité utilise les taux d'intérêt actuels du marché correspondant à l'échéance appropriée pour actualiser les paiements à court terme et **estime le taux d'actualisation pour les échéances plus lointaines par extrapolation des taux d'intérêt actuels du marché à l'aide de la courbe des taux.** Il est peu probable que la valeur actualisée totale d'une obligation au titre des prestations définies soit particulièrement sensible au taux d'actualisation appliqué à la fraction des prestations payable au-delà des dates d'échéance les plus lointaines des obligations d'entreprise ou des obligations d'État.

[mise en relief ajoutée]

IAS 19 ne définit pas les obligations d'entreprise de haute qualité. Dans la pratique, le taux d'actualisation a été déterminé en fonction des obligations cotées AA ou AAA. Étant donné le caractère à long terme des versements de prestations de retraite, l'extrapolation à partir de la courbe des taux est nécessaire pour assurer la correspondance avec l'échéance estimée des prestations qui seront versées dans un avenir lointain.

Méthode actuelle de l'ICA et difficultés

Établie en 2016, la méthode actuelle de l'ICA repose uniquement sur des obligations de haute qualité, comme les obligations d'entreprise cotées AA et les obligations provinciales et fédérales du Canada.

Les taux d'actualisation des éléments à long terme sont extrapolés à l'aide de la courbe des taux des obligations d'entreprise cotées AA, où le ratio X/Y est maintenu :

X = écart entre les obligations d'entreprise cotées AA dont l'échéance se situe entre cinq et dix ans et la courbe de taux des obligations du gouvernement du Canada

Y = écart entre les obligations provinciales dont l'échéance se situe entre cinq et dix ans et la courbe de taux des obligations du gouvernement du Canada

Le ratio des écarts indiqué ci-dessus sert à ajuster individuellement les obligations provinciales à longue échéance (plus de dix ans) pour créer des obligations d'entreprise cotées AA synthétiques.

Le marché obligataire canadien et les récentes perturbations causées par la COVID-19 ont créé certaines difficultés d'application de la méthode actuelle de l'ICA. Citons notamment :

- a) le nombre décroissant d'obligations d'entreprise cotées AA au Canada depuis 2009;
- b) le fait que, à l'heure actuelle, il n'existe pas au Canada d'obligations d'entreprise cotées AA ayant une échéance de plus de dix ans, mis à part celles des hôpitaux, des universités et des sociétés de transport;
- c) l'élargissement considérable des écarts causé par les perturbations du marché en mars 2020, qui a fait en sorte que la courbe des taux des obligations d'entreprise cotées AA synthétiques a dépassé la courbe des obligations cotées A réelles. Pour contrer ce résultat contre-intuitif, la courbe des obligations d'entreprise cotées AA synthétiques a été ajustée afin qu'elle ne puisse plus dépasser celle des obligations d'entreprise cotées A réelles depuis mars 2020.

Nouvelle méthode proposée par l'ICA

La nouvelle méthode proposée par l'ICA repose sur une « méthode du corridor » qui vise à maintenir la courbe des obligations d'entreprise cotées AA synthétiques entre celle des obligations d'entreprise cotées A et celle des obligations provinciales. Comme les obligations d'entreprise cotées A ne sont pas considérées comme des obligations « de haute qualité » dans la pratique, leur courbe n'est pas utilisée directement pour calculer le taux d'actualisation. On s'en sert pour extraire indirectement des données du marché afin d'estimer la courbe des obligations d'entreprise cotées AA.

L'ICA travaille à préciser certains points techniques ou propres à la modélisation, comme la définition des cotes A et AA ou des termes « entreprise » et « moyen terme ». Il s'agit aussi d'exécuter des contrôles a posteriori.

Considérations comptables relatives à la méthode proposée par l'ICA

Voici certaines considérations comptables relatives à la méthode proposée par l'ICA :

1. Est-ce que seules les obligations cotées AA ou plus sont considérées comme des « obligations d'entreprise de haute qualité » pour l'application des indications d'IAS 19?

Dans sa [décision concernant son programme de travail](#) de novembre 2013, l'IFRS Interpretations Committee (IFRIC) a fait observer qu'IAS 19 ne précise pas comment déterminer le taux de marché des obligations d'entreprise de haute qualité, ni quelle cote doivent avoir des obligations pour être considérées comme « de haute qualité ». L'IFRIC considère qu'une entité devrait tenir compte des

indications des paragraphes 84 et 85 d'IAS 19 (2011) pour déterminer quelles obligations peuvent être considérées comme des obligations d'entreprise de haute qualité.

De plus, l'IFRIC a fait remarquer que l'expression « de haute qualité » employée au paragraphe 83 d'IAS 19 renvoie à une notion absolue de la qualité du crédit, et non pas à une notion qui serait relative à un ensemble donné d'obligations d'entreprise. Par conséquent, la définition de la haute qualité ne devrait pas varier au fil du temps.

2. L'utilisation d'informations du marché contenues dans des obligations cotées A en tant que données d'entrée pour extrapoler la courbe des taux des obligations cotées AA est-elle acceptable?
3. Pour déterminer qu'une obligation a une cote A ou AA, convient-il d'utiliser sa cote moyenne ou sa meilleure cote?
 - Dans la pratique, c'est la meilleure cote qui a généralement été utilisée; elle signifie qu'au moins une agence de notation reconnue considère que l'obligation en question est de cette qualité.
4. Certains secteurs, comme les ports et les aéroports, devraient-ils être exclus de la courbe des taux?
 - Les ports et les aéroports ont dans le passé été exclus de la courbe des taux des obligations d'entreprise selon la méthode de l'ICA, car certains les considèrent comme des organismes parapublics.
5. Le changement apporté à la méthode de l'ICA doit-il être traité comme un changement d'estimation ou comme un changement de méthode comptable?

Discussion du Groupe

Le Groupe formule les commentaires suivants aux cinq questions susmentionnées.

1. Est-ce que seules les obligations cotées AA ou plus sont considérées comme des « obligations d'entreprise de haute qualité » pour l'application des indications d'IAS 19?

Les membres du Groupe font remarquer que, bien qu'IAS 19 ne précise pas quelle cote les obligations doivent avoir pour être désignées comme étant « de haute qualité », dans la pratique, seules les obligations cotées AA ou plus sont considérées comme telles. Ils rappellent de plus que, dans la [décision de l'IFRIC concernant son programme de travail](#) de novembre 2013, l'expression « de haute qualité » (*high quality*) renvoie à une notion absolue de la qualité du crédit et non pas à une notion qui serait relative à un ensemble donné d'obligations d'entreprise. Par conséquent, ils croient que le nombre décroissant d'obligations d'entreprise cotées AA au Canada ne devrait pas entraîner de changement dans la pratique actuelle quant à la question de savoir quelle devrait être la cote des obligations d'entreprise pour qu'elles soient considérées comme étant de haute qualité.

2. L'utilisation d'informations du marché contenues dans des obligations cotées A est-elle acceptable?

Étant donné que les obligations cotées A ne servent qu'à extraire indirectement des informations du marché et non à déterminer directement les taux d'actualisation, les membres du Groupe sont d'avis qu'il est acceptable d'utiliser les informations du marché qu'elles contiennent.

3. Pour déterminer qu'une obligation a une cote A ou AA, convient-il d'utiliser sa cote moyenne ou sa meilleure cote?

Les membres du Groupe pensent qu'il faut déterminer les cotes des obligations toujours de la même manière. Un changement de méthode devrait donc être expliqué clairement.

4. Certains secteurs, comme les ports et les aéroports, devraient-ils être exclus de la courbe des taux?

Selon les membres du Groupe, si les ports et les aéroports sont exclus de la courbe des taux des obligations d'entreprise parce qu'ils sont considérés comme des organismes parapublics, il faut que ce choix soit clairement expliqué. Un membre du Groupe ajoute que le motif de l'exclusion ne devrait pas reposer simplement sur le fait que le taux de ces obligations est habituellement faible, puisque ce raisonnement à lui seul est insuffisant. De plus, le fait que ce raisonnement soit le seul motif d'exclusion aurait pour effet de biaiser indûment, sur la base du taux, la population des obligations utilisées dans le modèle.

5. Le changement apporté à la méthode de l'ICA doit-il être traité comme un changement d'estimation ou comme un changement de méthode comptable?

Certains membres du Groupe pensent que la nouvelle méthode proposée par l'ICA est un perfectionnement de la méthode actuelle capable de tirer une meilleure estimation des données récentes du marché. Selon eux, le passage à la nouvelle méthode devrait par conséquent être traité comme un changement d'estimation.

Dans l'ensemble, les discussions du Groupe ont souligné qu'une entité doit appliquer le modèle utilisé de manière cohérente et que tout changement apporté au modèle utilisé doit être étayé et documenté.

L'objet de ces discussions était de formuler des commentaires à l'ICA sur la méthode proposée. Aucune autre mesure n'est recommandée au CNC.

LE POINT SUR LES DISCUSSIONS ANTÉRIEURES DU GROUPE

Réévaluation des comptes d'une filiale et comptabilisation d'une acquisition d'actifs

Lors de sa réunion de mai 2020, le Groupe a recommandé au CNC de suggérer à l'IASB d'examiner la réévaluation des comptes d'une filiale et la comptabilisation d'une acquisition d'actifs à l'occasion de la consultation de 2020 sur son programme de travail.

Le CNC a discuté de cette recommandation lors de sa réunion du 7 juillet 2020 et a accepté de prendre ces deux questions en considération, en plus des autres éléments qui pourraient être examinés, lorsqu'il délibérera de sa réponse à la consultation de 2020 sur le programme de travail de l'IASB.

AUTRES QUESTIONS

Rappels sur les documents de consultation de l'IASB®

Dispositions générales en matière de présentation et d'informations à fournir (états financiers de base)

En décembre 2019, l'IASB a publié son exposé-sondage intitulé *Dispositions générales en matière de présentation et d'informations à fournir* (états financiers de base). La date limite de réception des commentaires était le 30 septembre 2020. L'IASB a proposé de nouvelles dispositions en matière de présentation des états financiers et d'informations à fournir, l'accent étant tout particulièrement mis sur l'état du résultat net. Les propositions se traduiraient par une nouvelle norme IFRS dont les dispositions générales régiraient la présentation et les informations à fournir et s'appliqueraient à toutes les sociétés, et qui remplacerait IAS 1 *Présentation des états financiers*.

Goodwill et dépréciation

En mars 2020, l'IASB a publié le document de réflexion intitulé *Regroupements d'entreprises – Informations à fournir, goodwill et dépréciation*. La date limite de réception des commentaires est le 31 décembre 2020. Le document de réflexion expose les positions préliminaires de l'IASB quant à la manière dont les sociétés peuvent améliorer les informations qu'elles fournissent, de sorte que les investisseurs puissent plus facilement exiger d'elles de justifier la décision d'acquérir d'autres entreprises. Les positions préliminaires portent essentiellement sur la comptabilisation du goodwill et sur la communication d'informations à son égard, et comportent notamment des mesures de simplification des tests de dépréciation.

Obligation locative découlant d'une opération de cession-bail

L'IASB a décidé de proposer une modification de portée limitée à IFRS 16 *Contrats de location*, en précisant de quelle façon le vendeur-preneur doit appliquer les exigences d'évaluation ultérieure de la norme à l'obligation locative découlant d'une transaction de cession-bail. L'IASB prévoit publier l'exposé-sondage à cet effet en novembre 2020. Les parties prenantes sont invitées à surveiller cette question et à transmettre leurs commentaires à l'IASB.

SÉANCE À HUIS CLOS

Il appartient au Groupe, selon son mandat, d'aider le CNC à influencer sur l'élaboration des normes IFRS (par exemple, en fournissant des conseils sur les modifications qui pourraient être apportées aux normes IFRS). La discussion du Groupe sur ces questions soutient le CNC dans les diverses actions qu'il mène pour veiller à ce que les points de vue canadiens soient pris en considération au niveau international. Comme ces discussions ne visent pas à aider les parties prenantes à appliquer les normes IFRS existantes, cette partie de la réunion du Groupe se tient généralement à huis clos (comme dans le cas des réunions des autres comités consultatifs du CNC).

Document de consultation de l'IASB

Lors de sa réunion de septembre 2020, le Groupe a formulé ses commentaires sur le document suivant afin de seconder le CNC dans la rédaction de ses lettres de commentaires :

- Document de réflexion de l'IASB intitulé Regroupements d'entreprises – Informations à fournir, goodwill et dépréciation