

A vos marques!

La Distribution sera-t-elle prête pour le passage aux IFRS ?



Encore un effort !

Les nouvelles normes comptables internationales (International Financial Reporting Standards – IFRS) impactent fortement le secteur du commerce. Non seulement celles-ci vont avoir un effet sur les indicateurs traditionnels de performance des Distributeurs et la manière dont les analystes et les commentateurs les perçoivent, mais elles vont aussi affecter de manière significative de nombreux domaines comme les systèmes comptables, les mécanismes de rémunération, les critères de décision des fusions ou acquisitions, sans doute la fiscalité et de nombreux autres domaines. Tout cela nécessite que la préparation aux IFRS figure dans les priorités de l'agenda de tout Directeur Financier. Et l'échéance se rapproche.

Les nouvelles normes comptables internationales (IFRS) entrent en vigueur le 1er janvier 2005 et s'imposent aux sociétés cotées au sein de l'Union Européenne. Les changements que ces normes induisent sont susceptibles d'avoir des effets inattendus sur la présentation de la performance financière.

Afin d'aider nos clients opérant dans le secteur de la distribution à relever ce défi majeur, Deloitte a mis sur pied un groupe de travail européen pour proposer des recommandations pratiques et homogènes d'application des IFRS à l'échelle internationale. Dans le cadre de sa mission, le groupe de travail a réalisé une étude de benchmarking originale avec l'intention de réfléchir à propos des questions suivantes:

- Dans quelle mesure les Distributeurs sont-ils prêts pour le passage aux IFRS?
- Quelles sont les options comptables possibles qui ont leur préférence pour relever les défis soulevés par les nouvelles normes?
- Ces solutions sont-elles pertinentes et réalistes?
- Existe-t-il dans le secteur de la distribution une interprétation homogène des IFRS?

Les conclusions du benchmarking méritent attention:

- **Encore un effort pour être prêt pour le passage aux IFRS**

A l'image de la situation rencontrée dans beaucoup d'autres secteurs industriels, peu parmi les groupes de distribution que nous avons passés en revue au cours de l'été seraient déjà parfaitement en conformité avec les IFRS s'ils conservaient leurs méthodes actuelles! Si certains Distributeurs pensaient avoir déjà fait tout ce qu'il fallait pour répondre aux nouvelles réglementations, d'autres n'avaient pas encore achevé toutes les étapes nécessaires au processus de conversion aux IFRS au moment où nous avons réalisé notre étude.

Nous en avons conclu qu'il restait encore un effort à fournir pour être prêt à l'échéance.

- **Certains Distributeurs ont pu sous-estimer l'ampleur du travail nécessaire pour se préparer à certaines normes IFRS**

A la date de notre étude certains Distributeurs ne disposaient pas encore de systèmes appropriés leur permettant d'être capables de présenter une information financière sectorielle, telle que requise par l'IAS 14, ou d'enregistrer les conditions commerciales négociées avec les fournisseurs de manière à obtenir un « coût des ventes » conforme aux IFRS. En outre, certaines sociétés n'avaient pas encore réalisé toutes les simulations financières nécessaires pour évaluer l'impact des changements induits par les normes sur la comptabilisation des produits, ou les conséquences des tests de dépréciation des actifs y compris les marques conformément à l'IAS 36, pour ne citer que quelques exemples.

- **Si les pratiques actuelles étaient maintenues, cela conduirait à une application des normes très différentes d'une société à l'autre**

Comme l'illustre l'échantillon de réponses données à nos questions de benchmarking (cf. infra), on peut craindre un risque de manque de cohérence quant à la manière avec laquelle les Distributeurs appliqueraient les nouvelles normes si pour ce faire, ils se refusaient à changer leurs pratiques actuelles dans de nombreux domaines essentiels de leur métier.

- **Les normes IFRS, au-delà des enjeux techniques, posent aussi des problèmes de communication financière envers les tiers**

Les Distributeurs vont devoir résoudre toute une série de difficultés comptables complexes et ils modifieront en profondeur l'ensemble de leurs états financiers. Parmi les enjeux les plus importants, il s'agira de bien communiquer aux parties prenantes les raisons de ces changements et leurs impacts sur la lecture de la performance de l'entreprise. Notre étude montre que l'organisation de ce type de communication n'est pas positionnée à la hauteur de l'enjeu pour la plupart des Distributeurs alors que l'impact des changements sur la perception et les évaluations des analystes et des investisseurs sera essentiel!

Le groupe de travail de Deloitte sur les normes IFRS appliquées à la distribution

Conscient du fait que certaines IFRS ont des implications particulièrement significatives pour le secteur de la distribution, Deloitte a constitué un groupe de travail international, réunissant experts du secteur de la grande distribution et spécialistes des IFRS de cinq pays européens. Ce groupe s'est attaché à évaluer les implications de l'introduction des IFRS, tant en termes conceptuels qu'en termes d'identification de solutions pratiques tout en étant conformes au texte, enjeu sans doute le plus important dans l'esprit des Distributeurs. Le groupe s'est focalisé sur les normes dont l'interprétation nécessite une analyse particulière pour les sociétés de distribution. Cela ne concerne environ qu'un quart des IFRS applicables en 2005. Les autres normes peuvent également avoir des impacts lourds sur le secteur de la distribution (par exemple celle traitant des avantages du personnel ou celle liée aux instruments financiers), mais les réponses à ces questions sont en général communes à beaucoup d'autres secteurs industriels. Deloitte y répond grâce à ses spécialistes IFRS ou encore au travers de ses autres groupes de travail IFRS sectoriels.

Les défis comptables des Distributeurs

La plupart des difficultés soulevées par les IFRS sont communes à tous les secteurs industriels, mais quelques normes comportent des volets présentant une importance spécifique pour un secteur en particulier. C'est pourquoi nous nous sommes concentrés pour construire notre benchmarking sur les normes suivantes, chacune ayant une dimension spécifique quand on l'applique dans le secteur de la distribution.

• IAS 2 Stocks

Les stocks doivent être valorisés de façon cohérente avec le coût des marchandises vendues. Les avantages commerciaux obtenus de la part des fournisseurs seront, selon l'IAS 18, comptabilisés en réduction des conditions d'achat et se retrouveront donc également en déduction de la valeur des stocks.

• IAS 14 Information sectorielle

La présentation de la performance est une question particulièrement sensible pour les Distributeurs. Il semble que cette norme désavantage les Distributeurs spécialisés mono format dans la mesure où ils devront présenter une information plus détaillée sur leur opérations que les distributeurs multi formats.

• IAS 16 Immobilisations corporelles

De nombreux Distributeurs ont des difficultés à déterminer la durée d'utilité des actifs du fait de l'incertitude inhérente à la détermination de la performance commerciale future des magasins. Egalement, ils rencontrent des difficultés à évaluer les valeurs résiduelles des biens sur des marchés immobiliers notoirement subjectifs et volatils.

• IAS 17 Contrats de location

La distribution est l'un des plus importants acteurs du secteur de l'immobilier en Europe et l'analyse comptable des contrats de location devra peut-être fondamentalement changer avec les nouvelles normes. L'appréciation des biens loués est différente selon qu'il s'agit d'un contrat de location simple ou d'un contrat de location financement. Au-delà l'aspect contractuel, il s'agira de considérer la substance économique même des opérations pour décider de quelle façon les comptabiliser.

Quant aux locations anciennes qu'il faudra passer au crible des IFRS, il sera certainement difficile aujourd'hui d'apprécier la solution appropriée, car il conviendra de prendre en compte uniquement les informations disponibles à l'époque de prise d'effet du contrat. Les paiements effectués pour pouvoir accéder au bail devront également être analysés pour s'assurer de l'étalement de leur charge tout au long de la durée du bail.

• IAS 18 Produits des activités ordinaires/ Chiffre d'affaires

Les questions clés sont les suivantes: "Quels montants représentent-ils?" et "Quand doivent-ils être constatés?". Le chiffre d'affaires est la composante clé de la performance de la distribution et de nombreuses pratiques existantes ne seront plus autorisées. Les accords tarifaires entre Industriels et Distributeurs, qui sont souvent très sophistiqués dans leur forme, ont un impact significatif sur la constatation du chiffre d'affaires et le coût des ventes, et cela pour les deux parties. Les programmes de fidélisation doivent être constatés à leur date de prise d'effet, généralement en réduction du chiffre d'affaires. La comptabilisation du chiffre d'affaires issue des activités commerciales générées grâce aux concessions d'espaces aux fournisseurs ou grâce à la revente de services lorsque les Distributeurs jouent un rôle d'intermédiaire, va radicalement changer par rapport aux pratiques comptables actuelles et affectera aussi la comparabilité du chiffres d'affaires avec celui des exercices précédents.

• IFRS 3 Regroupement d'entreprises, IAS 38 Immobilisations incorporelles

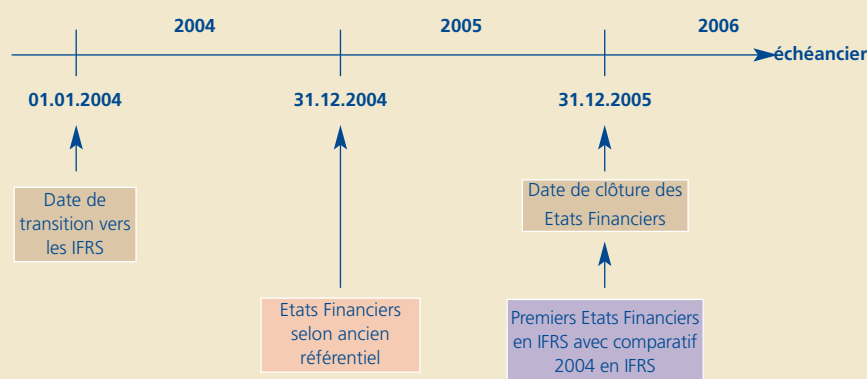
Les Distributeurs achètent, vendent et font grandir les marques. Mais comment faut-il les comptabiliser? Le défi consiste à identifier la nature des actifs incorporels lors d'un regroupement d'entreprises d'une manière appropriée et à séparer notamment la valeur de la marque de la valeur des zones de chalandise et autres actifs incorporels que l'IAS 38 peut demander d'identifier et valoriser.



• IAS 36 Dépréciation d'actifs

Tout Distributeur peut avoir au sein de son patrimoine des actifs sous-performants. Le challenge pour les Distributeurs est de s'assurer qu'ils ont en place des procédures adéquates pour identifier les pertes de valeur éventuelles et pour exécuter chaque année les tests de dépréciation requis par la norme en particulier en ce qui concerne le goodwill et les autres actifs incorporels non amortis. Une autre difficulté probable pour les Distributeurs consistera à définir les regroupements d'actifs par Unité Génératrice de Trésorerie (UGT) qui formeront la maille d'analyse des mécanismes de tests de dépréciation qu'il faudra réaliser régulièrement. Quel niveau de détail sera requis? Par exemple dans quelles circonstances les Distributeurs devront-ils descendre jusqu'au niveau de l'enseigne, du pays, de la région, du magasin, voire du regroupement de rayons, pour définir les UGT?

Etapes à suivre pour réaliser le Bilan d'ouverture en IFRS



Benchmarking du secteur de la distribution

Deloitte a achevé cette étude confidentielle de benchmarking pendant l'été 2004 et a examiné la situation de 8 parmi les plus importants Distributeurs européens.

Notre approche a consisté à :

- Établir une série de questions relatives à l'application des normes comptables internationales (IFRS) particulièrement pertinentes pour le secteur de la distribution;
- Sélectionner un groupe représentatif de Distributeurs européens, du marché de la grande distribution alimentaire, des spécialistes, à dimension mondiale ou nationale, cotés ou non.

Ces groupes ont leur siège situé dans cinq pays européens et opèrent pour certains dans le monde entier;

- Comparer les pratiques suivies pour répondre aux normes comptables locales actuelles avec les exigences des IFRS et collecter, lorsqu'ils étaient disponibles, les commentaires et autres considérations sur l'application des nouvelles normes;
- Analyser les résultats du benchmarking de façon à identifier les zones de convergence ou de divergence et comprendre les raisons sous-tendant les points de vue des Distributeurs.

Des interprétations variées

Comme vous pouvez le constater dans cette liste de questions typiques de notre benchmarking, des situations de grande diversité pourront se rencontrer dans l'application des normes si les pratiques actuelles ne se transforment pas.

* Chaque lettre représente un Distributeur étudié au cours du benchmark

Norme	Question à titre d'illustration	Position des Distributeurs*								Le point de vue de Deloitte
		A	B	C	D	E	F	G	H	
IAS 2 Stocks	Les avantages commerciaux fournisseurs sont-ils déduits de la valeur des stocks dans le cadre des normes locales ?	oui	oui	oui	non	oui	non	non	non	Il faut plus de cohérence entre l'évaluation des stocks et l'évaluation du coût des ventes en matière de comptabilisation des conditions commerciales négociées
IAS 14 Information sectorielle	Les informations sectorielles présentées actuellement sont-elles conformes aux IFRS ?	non	oui	non	oui	non	non	oui	non	Les distributeurs doivent se préparer à communiquer en externe des informations auparavant confidentielles
IAS 18 Produits des activités ordinaires	Les avantages commerciaux négociés avec les fournisseurs sont-ils inclus dans le chiffre d'affaires selon les normes locales ?	non	non	non	non	non	oui	oui	oui	Le plus souvent les avantages commerciaux ne pourront pas être inclus en chiffres d'affaires. Par ailleurs les Distributeurs devront veiller à bien communiquer sur ce changement.
IAS 36 Dépréciation d'actifs	Les unités génératrices de trésorerie sont-elles définies au niveau des magasins aux fins des dépréciations ?	non	oui	oui	oui	non	n/a	non	non	Le plus souvent le magasin pourra être l'UGT à considérer pour réaliser les tests de dépréciation

Questions-clés soulevées par les IFRS pour les Distributeurs

Les nouvelles normes auront auprès des Distributeurs un impact significatif sur toute une série de problématiques comptables et commerciales. Les quatre illustrations ci-dessous en donnent un premier aperçu.

Question identifiée au cours du benchmarking comme:

-  Extrêmement importante
-  Très importante
-  Assez importante

IAS 14 Information sectorielle

Conformément à l'IAS 14, les entreprises doivent présenter une information particulière, segmentée par secteur d'activité et par secteur géographique et cela pour les entités qui sont exposées à des risques et à des rentabilités différents. Des secteurs faisant l'objet d'un reporting séparé en interne peuvent cependant être regroupés s'ils présentent sur le long terme des similitudes de performance au plan financier et sur tous les critères permettant de les définir en tant que secteur. La constatation de synergies actives entre deux entités peut signifier que ces entités peuvent être regroupées pour former un secteur dans la mesure où le résultat d'une entité ne pourrait être compris indépendamment du résultat généré par l'autre entité.

Les principales inquiétudes formulées par les Distributeurs ont été les suivantes:

-  Les Distributeurs spécialisés mono format doivent affronter le problème de devoir, au travers de l'application de la norme, présenter un niveau supplémentaire d'information par rapport à leurs concurrents multi formats. Ceci peut les mettre dans une situation non équitable en matière de transparence d'information par rapport à certains de leurs concurrents directs.

Le point de vue de Deloitte:
Malheureusement, il est improbable que la norme offre des alternatives aux Distributeurs.

-  Les Distributeurs ne souhaitent pas présenter des informations sensibles qu'ils considèrent susceptibles de les fragiliser.

Le point de vue de Deloitte:

La norme inclut des seuils. Nous suggérons aux Distributeurs de les revoir pour apprécier l'information qui devra être présentée à l'intérieur de ces critères, afin de s'épargner toute présentation d'information superflue. Il est cependant clair que la norme demande davantage de transparence.

-  Les systèmes d'information de certains Distributeurs n'ont pas la capacité de fournir toutes les informations sectorielles sur le bilan et le compte de résultat requises par secteur.

Le point de vue de Deloitte:

Les entreprises dans cette situation doivent mettre en place un plan d'action d'urgence pour respecter les dates butoirs de mise en œuvre. L'échéance se rapproche!

IAS 16 Immobilisations corporelles

IAS 16 fixe la manière dont les entreprises doivent comptabiliser leurs immobilisations corporelles. Elle inclut une comptabilisation initiale au coût d'achat et une évaluation ultérieure au coût ou à la valeur réévaluée. Les modes d'amortissement doivent refléter le rythme selon lequel les avantages économiques liés à l'actif sont consommés par l'entreprise.

Les Distributeurs que nous avons examinés sont préoccupés par les points suivants:

-  Les Distributeurs sont hésitants quant à la manière d'apprécier la durée d'utilité d'un actif, du fait de l'incertitude commerciale inhérente au commerce de détail.

Le point de vue de Deloitte:

Nous recommandons que, sur ce point, les décisions soient motivées par les considérations économiques, en faisant fi de toutes dimensions fiscales. Les Distributeurs peuvent aussi, de manière justifiée, appliquer une durée d'utilité plus courte aux concepts, formats et canaux émergeants sur le marché.

-  Il sera difficile de faire des évaluations exactes des valeurs résiduelles du fait des visions contrastées du marché immobilier selon les emplacements des magasins.

Le point de vue de Deloitte:

Les Distributeurs doivent prendre en compte la réalité des réglementations concernant l'urbanisme commercial local régissant l'ouverture de l'espace de vente au commerce – ainsi que l'analyse économique du marché de l'immobilier – pour définir la méthode de valorisation de la valeur résiduelle appropriée à leur entreprise.

-  Il apparaît que certains Distributeurs prévoient de réévaluer leurs immobilisations corporelles, comme prévu par IAS 16, en utilisant les modalités de IFRS 1 pour la première adoption.

Le point de vue de Deloitte:

Selon IFRS 1, au moment du passage aux IFRS, tout actif corporel peut être réévalué à sa « juste valeur ». L'adoption d'un processus de réévaluation par la suite, s'il est décidé par l'entreprise, sera plus contraignant dans la mesure où il devra être réalisé régulièrement et devra englober la totalité d'une classe d'actifs. Les Distributeurs peuvent adopter une approche pragmatique, en limitant cette réévaluation aux terrains uniquement. Cela simplifiera certaines complexités liées au processus de réévaluation et son impact sur le résultat.

“Les Distributeurs ne souhaitent pas présenter des informations sensibles qu'ils considèrent susceptibles de les fragiliser.”

IAS 17 Contrats de location

Cette norme concerne les accords financiers passés entre les bailleurs et les locataires ou utilisateurs des actifs. Elle fournit le mode de comptabilisation de ces opérations.

De nombreuses entreprises pensent que l'impact sur les contrats de location sera minime dans la mesure où la plupart d'entre elles ont déjà évalué leurs contrats de location conformément aux normes comptables locales quand celles-ci sont proches des IAS. Cependant, les exigences précises de l'IAS 17, incluant la nécessité de séparer terrains et constructions, et la prise en considération de la substance même du contrat au-delà de sa forme, illustrent bien que les effets de cette norme ne sauraient être mineurs.

Le point de vue de Deloitte:

Même si la réévaluation du patrimoine immobilier peut être considérée comme une opportunité, nous pensons que la majorité des Distributeurs sont à même de conclure que les contrats de location simples existants peuvent, à court terme, être maintenus tels qu'aujourd'hui. Sur le plus long terme, nous attendons la conclusion d'un projet de l'IASB qui pourrait conduire à imposer l'inscription de ces contrats au bilan. Les stratégies immobilières des Distributeurs devraient prendre en compte ces changements à court et long terme.

IAS 18 Produits des activités ordinaires

L'IAS 18 présente les nouvelles règles qui vont déterminer ce qui constitue les produits des activités ordinaires (chiffre d'affaires) provenant de la vente de biens ou de la prestation de services.

De nombreux produits issus des multiples services apportés par les Distributeurs à leurs fournisseurs ont, par le passé, été comptabilisés de manière pratique en chiffre d'affaires. L'IAS18, qui est peu détaillé en la matière, laisse les Distributeurs s'interroger sur la question de savoir s'ils doivent considérer ou pas ces services comme venant réduire le coût des marchandises achetées plutôt que comme une source de chiffre d'affaires. L'application de cette norme aboutirait donc à réduire le chiffre d'affaires des Distributeurs mais sans toutefois impacter la marge.

Le point de vue de Deloitte:

Nous pensons que la norme IAS 18 aboutit de façon claire à considérer ces services, sauf exceptions, comme des réductions des prix d'achat des marchandises. Il faut donc s'attendre à ce que de nombreux Distributeurs présentent des chiffres d'affaires en baisse du fait du passage aux IFRS.

Les Distributeurs s'interrogent sur le traitement des programmes de fidélisation, i.e. s'ils doivent être comptabilisés dès l'instant où ils sont accordés et pour quel montant. Les Distributeurs posent aussi la question de la comptabilisation de leurs programmes de fidélisation en réduction du chiffre d'affaires ou en réduction des coûts.

Le point de vue de Deloitte:

Les Distributeurs doivent comptabiliser les points de fidélité dès qu'ils sont accordés, en prenant en compte les statistiques de retour de la part des clients. Les programmes de fidélisation doivent de manière générale être traités en réduction du chiffre d'affaires. Toutefois, s'ils sont financés par les fournisseurs, le chiffre d'affaires peut ne pas en être affecté.

Les Distributeurs jouent souvent le rôle d'« intermédiaire » lorsqu'ils offrent aux fournisseurs leur espace de vente dans le cadre de contrats de concession ou lorsqu'ils vendent des services de voyageur ou des contrats de téléphonie mobile à forfaits. Avec les nouvelles règles, si les distributeurs ne sont qu'agents, ils ne pourront inclure dans leur chiffre d'affaires propre que le montant des commissions perçues sur ces ventes.

Le point de vue de Deloitte:

Ce changement pourra avoir un impact significatif sur le chiffre d'affaires des entreprises concernées. Nous recommandons que celles-ci planifient et diffusent auprès de la communauté financière un message spécialement prévu à cet effet, bien avant que le changement ne se traduise dans les comptes.

“Sur le plus long terme, nous attendons la conclusion d'un projet de l'IASB qui conduirait à imposer...”

“Les Distributeurs européens ne devraient sous estimer aucune de ces questions qui ne sont que des exemples partiels parmi les nombreux changements attendus du fait des nouvelles normes. Certains peuvent avoir sous-estimé la somme de travail qui les attend.”



Autres sujets de réflexion

Tandis que l'information sectorielle, l'immobilier, les contrats de location et le chiffre d'affaires sont susceptibles de figurer au rang des principaux domaines de préoccupation, beaucoup d'autres questions sont posées du fait de l'introduction des nouvelles normes.

IAS 2 Stocks

Cette norme prescrit le traitement comptable des stocks et explique, par exemple, la détermination du coût des stocks y compris toute dépréciation à hauteur de la valeur nette de réalisation. Elle donne également des orientations quant aux méthodes de détermination utilisées pour imputer les coûts aux stocks. Les principales inquiétudes des Distributeurs semblent résider dans le fait qu'ils devront fournir davantage d'informations financières sur les stocks et qu'ils devront apporter beaucoup de rigueur quant à la cohérence des méthodes appliquées.

Le point de vue de Deloitte: Les Distributeurs doivent de toute urgence se pencher sur les exigences de présentations additionnelles et les comparer à la pratique existante. Ils doivent aussi déterminer une méthode acceptable d'évaluation du coût des stocks conforme aux IFRS et l'appliquer de manière homogène.

IFRS 3 Regroupements d'entreprises

Tous les regroupements d'entreprises devront être comptabilisés en appliquant la méthode du coût d'acquisition. L'acheteur doit comptabiliser les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de la cible à leur juste valeur à la date d'acquisition et également comptabiliser le goodwill, qui fera ultérieurement l'objet de tests de dépréciation annuels et non plus d'amortissement. Certains Distributeurs s'inquiètent en particulier du fait que le goodwill ne peut être amorti et qu'ils puissent se retrouver au moment d'une acquisition dans une situation où la juste valeur des actifs identifiés diminuée des passifs et des passifs éventuels soit supérieure au coût d'acquisition (précédemment usuellement dénommé «badwill ou goodwill négatif »).

Le point de vue de Deloitte: Le goodwill doit effectivement faire l'objet chaque année de tests de dépréciation, ou plus fréquemment si des événements spécifiques ou des changements de circonstances indiquent la nécessité de faire un test supplémentaire. Le « badwill » éventuel doit immédiatement être constaté dans le compte de résultat.

IAS 36 Dépréciation d'actifs

Cette norme explique comment les entreprises doivent s'assurer que leurs actifs sont comptabilisés à une valeur qui n'excède pas leur valeur recouvrable. Elle est aussi destinée à harmoniser les modes de calcul de la valeur recouvrable. L'interrogation majeure semble tourner autour de la définition des indicateurs de perte de valeur d'une part, et du périmètre et de la fréquence des tests de dépréciation d'autre part. L'allocation des actifs de l'entreprise à chaque unité génératrice de trésorerie (UGT) pourrait aussi s'avérer un casse-tête.

Le point de vue de Deloitte: Il faut définir précisément les indicateurs, externes et internes, de pertes de valeur, ainsi que la fréquence et le périmètre des tests portant sur les magasins. Nous recommandons également aux Distributeurs de développer une méthodologie raisonnable et homogène d'allocations des actifs.

Lors de la détermination de la valeur nette comptable de chaque UGT, les Distributeurs devront veiller en particulier à sa cohérence par rapport aux éléments déterminants de la valeur recouvrable (comme la cohérence avec la composition des flux de trésorerie dans l'évaluation de la valeur d'utilité ou l'évaluation qui est faite de la « juste valeur nette des coûts de sortie »). Cela induit de décider comment traiter de nombreux éléments comme en particulier les provisions pour retraite ou pour coûts de restructuration.

”L'acheteur doit comptabiliser les actifs, passifs et passifs éventuels identifiables de la cible à leur juste valeur à la date d'acquisition et également comptabiliser le goodwill, qui fera ultérieurement l'objet de tests de dépréciation annuels et non plus d'amortissement.”

Prochaines étapes

Les Distributeurs doivent avant tout faire preuve de pragmatisme quant à l'approche à suivre pour garantir que leur entreprise sera conforme aux exigences des IFRS.

Il est urgent d'agir

Chaque Distributeur sera affecté d'une manière différente. Il faut comprendre et évaluer les implications bien avant l'échéance de janvier 2005 pour disposer de suffisamment de temps pour agir.

Les actionnaires et les analystes financiers commencent déjà à interroger les entreprises. Les Dirigeants d'ores et déjà demandent à leur Direction Financière d'analyser l'impact des normes dans le détail. Enfin, le calendrier du projet doit prévoir que les chiffres de 2005 et les données comparatives de 2004 devront être audités.

Anticiper les attentes

Une fois les impacts probables des IFRS évalués, il s'agira pour les Distributeurs de communiquer avec tous ceux qui ont l'obligation de se pencher sur les données financières – actionnaires, banquiers, analystes – pour éviter des surprises. Les autres dimensions qui doivent être intégrées à la stratégie IFRS sont les implications en termes de fiscalité, de formation, de rémunération, de systèmes informatiques.

Appréhender le problème dans son ensemble

Bien qu'il existe pléthore de documentations techniques sur la mise en œuvre des IFRS, il est essentiel de savoir que les implications ne sont pas simplement techniques. Il faut choisir son conseil avec précaution: il devra apprécier les enjeux propres au secteur, la gestion du changement, la communication avec les parties prenantes et les implications fiscales, sans oublier l'impact sur la comptabilité et la présentation de l'information financière.

Deloitte Touche Tohmatsu dispose d'un ensemble d'outils et de publications qui est mis à la disposition des entreprises pour les aider à mettre en place les IFRS et à publier leurs états financiers selon ces normes:



www.iasplus.com

Mis à jour quotidiennement, iasplus.com est votre point central pour y trouver toute l'information nécessaire sur les IFRS.



Model IFRS Financial Statements

Publication annuelle qui fournit les conseils pratiques nécessaires pour appliquer les IFRS lors de l'établissement des états financiers.



IFRS In Your Pocket

Publication en Anglais, Espagnol, Finnois, Français et Polonais. "IFRS in your pocket" est une synthèse de chaque IFRS.



IASPlus Newsletter

Publication trimestrielle complétée par des éditions spéciales quand cela est approprié.



Deloitte Accounting Research Tool

Deloitte rend accessible sur base d'abonnement, une bibliothèque en ligne spécialisée sur les questions comptables et financières.



Deloitte IFRS e-Learning Modules

Deloitte est heureux de rendre accessible dans l'intérêt du public et sans frais, notre utilitaire de e-formation aux IFRS sur le site

www.iasplus.com

Pour davantage d'informations sur les publications IFRS, visitez le site **www.iasplus.com/dttpubs/pubs.htm**

Contacts IFRS

Equipe de Coordination Internationale IFRS

Ken Wild
kwild@deloitte.co.uk

Centres d'excellence IFRS Amériques

D.J. Gannon
iasplusamericas@deloitte.com

Asie-Pacifique

Stephen Taylor
iasplus@deloitte.com.hk

Europe-Afrique

Copenhague

Jan Peter Larsen
dk_iasplus@deloitte.dk

Johannesbourg

Graeme Berry
iasplus@deloitte.co.za

Londres

Veronica Poole
iasplus@deloitte.co.uk

Paris

Laurence Rivat
iasplus@deloitte.fr

A propos de Deloitte

Deloitte assiste des Distributeurs d'envergure mondiale et de renom du secteur de la consommation des particuliers dans le traitement de leurs problèmes en matière de comptabilité, de fiscalité et de performance commerciale. En particulier, nous animons à l'échelle mondiale le débat sur les IFRS et leur mise en œuvre. Nous travaillons avec nos clients opérant dans tous les secteurs du « consumer business » à bien se préparer et à planifier la mise en œuvre des nouvelles normes. Nos spécialistes IFRS à travers l'Europe forment une équipe permanente, dont les membres se rencontrent et communiquent régulièrement pour échanger leurs expériences, résoudre les problèmes complexes, garantir que la firme définit une position homogène sur les enjeux associés aux IFRS articulée à la fois avec nos clients et avec les instances normatives internationales.

Les cabinets Deloitte en Europe sont membres de Deloitte Touche Tohmatsu, une organisation de cabinets indépendants engagés dans la prestation de services professionnels et de services de conseil d'excellence. Elle compte plus de 120,000 collaborateurs répartis dans plus de 140 pays.

Pour nous contacter

Pour plus d'information sur la manière dont Deloitte peut aider votre entreprise à se préparer aux IFRS, merci de contacter:

Spécialistes Distribution:

Europe	Gilles Goldenberg	+33 1 40 88 28 16	ggoldenberg@deloitte.fr
Allemagne	Rainer Plath	+49 511 3023 191	rplath@deloitte.de
Belgique	Geert Verstraeten	+32 280 02 021	gverstraeten@deloitte.com
Danemark	Christian Jorgensen	+45 3917 0388	cjorgensen@deloitte.dk
Espagne	Juan-Jose Roque	+34 915 145 000	jroque@deloitte.es
France	Antoine de Riedmatten	+33 1 55 61 21 97	aderiedmatten@deloitte.fr
Grèce	George Cambanis	+30 210 678 1100	gcambanis@deloitte.gr
Irlande	Brendan Jennings	+35 31 417 2270	bjennings@deloitte.com
Italie	Ciro di Carluccio	+39 0636 7493 14	cdcarluccio@deloitte.it
Pays-Bas	Pieter Peerlings	+31 20 582 4334	ppeerlings@deloitte.nl
Portugal	Joao Luis Silva	+35 1210 345 207	joaolsilva@deloitte.pt
Royaume-Uni	Richard Lloyd-Owen	+44 20 7007 2953	rlloydowen@deloitte.co.uk
Russie	Alexander Bragin	+7 095 787 0619	abragin@deloitte.ru
Suède	Lars Egenaes	+46 85 0672 178	legenaes@deloitte.se
Suisse	Gerhard Ammann	+41 1421 6224	gammann@deloitte.com

A propos de Deloitte dans le monde

Deloitte fait référence à Deloitte Touche Tohmatsu - un " Verein " suisse -, à ses cabinets membres et aux différentes entités qui leur sont associées. Deloitte Touche Tohmatsu est une organisation composée de cabinets membres, spécialisés dans des services professionnels à forte valeur ajoutée, au travers d'une stratégie partagée dans 150 pays et appliquée localement. Fort du capital intellectuel de ses 120 000 collaborateurs dans le monde, Deloitte propose des services de quatre natures : audit, fiscalité, conseil financier, conseil en organisation et management. Deloitte compte plus de la moitié des plus grandes entreprises mondiales parmi ses clients, ainsi que de nombreuses grandes entreprises nationales, des institutions publiques et des milliers d'entreprises de croissance. Les services mentionnés ne sont pas fournis par le Verein Deloitte Touche Tohmatsu et pour des raisons réglementaires ou de toute autre nature, certains cabinets membres, dont la France, ne proposent pas l'ensemble de ces services.

Deloitte Touche Tohmatsu est un " Verein " suisse (association), et, à ce titre, ni Deloitte Touche Tohmatsu ni aucun de ses cabinets membres ne peut être tenu pour responsable des actes ou manquements des autres cabinets membres. Chaque cabinet membre est une entité indépendante et juridiquement distincte, intervenant sous les noms "Deloitte", "Deloitte & Touche", "Deloitte Touche Tohmatsu", ou autres noms apparentés.

Pour en savoir plus, www.deloitte.com

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu