Deloitte.



Sous les projecteurs

Recours à une matrice des provisions pour appliquer le modèle fondé sur les pertes de crédit attendues aux créances clients.

Contenu

Sujets abordés Introduction Qu'est-ce qui a changé?

En quoi consiste la « méthode générale » et pourquoi ce besoin d'une « méthode simplifiée »?

Quelles sont les méthodes comptables possibles lorsqu'on utilise la méthode simplifiée?

En détail

Appliquer la méthode simplifiée au moyen d'une matrice des provisions

Dernières observations Personnes-ressources

Sujets abordés

- La norme IFRS 9, *Instruments financiers*, vise les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et introduit un modèle de dépréciation fondé sur les pertes de crédit attendues. Voilà qui est nouveau, puisque le modèle de la norme IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, était plutôt fondé sur un modèle de (ou des) pertes subies.
- Étant donné la complexité de la « méthode générale » énoncée dans IFRS 9, quelques mesures de simplification étaient nécessaires en ce qui concerne la dépréciation des créances clients, des actifs sur contrat comptabilisés selon IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, ainsi que des créances locatives comptabilisées selon IAS 17, *Contrats de location*, ou selon IFRS 16, *Contrats de location*. Les entités ont donc une certaine latitude quant au choix de la méthode comptable.
- Les entités qui utilisent la « méthode simplifiée » à l'égard, par exemple, des créances clients sans composante financement importante peuvent aussi recourir à une matrice des provisions. Ce bulletin explique la marche à suivre pour utiliser cette matrice des provisions.
- Étape 1 Regrouper les débiteurs en fonction des caractéristiques de risque de crédit qu'ils ont en commun
- Étape 2 Déterminer la période sur laquelle s'étendent les taux de pertes historiques sur lesquels on se fondera pour estimer les taux de pertes futurs.
- Étape 3 Déterminer les taux de pertes historiques.
- Étape 4 Faire une appréciation des facteurs macroéconomiques prospectifs et ajuster les taux de pertes historiques en fonction des conditions économiques futures dont il faut tenir compte.
- Étape 5 Calculer les pertes de crédit attendues.

Introduction

Contrairement à la croyance populaire, la comptabilisation des instruments financiers ne concerne pas seulement les banques et les autres grandes entités financières. En effet, presque toutes les entités ont des instruments financiers qui doivent être comptabilisés et, surtout, presque toutes les entités ont des créances clients. Or, l'entrée en vigueur de la nouvelle norme sur les instruments financiers vient changer la donne, et les entités doivent donc revoir leur conception de la dépréciation. Dans ce document, nous abordons les nouvelles dispositions relatives à la dépréciation qui résultent de la publication d'IFRS 9, et notamment celles qui visent la dépréciation des créances clients, des actifs sur contrats comptabilisés selon IFRS 15 ainsi que des créances locatives comptabilisées selon IAS 17 (ou IFRS 16).

Que sont les créances clients, les actifs sur contrat et les créances locatives?

Une créance client est un instrument financier qui naît, dans la plupart des cas, d'un contrat générateur de produits qui a été conclu avec un client et où le droit à une contrepartie est inconditionnel, et seul l'écoulement du temps détermine si la contrepartie est reçue ou non.

Un actif sur contrat est, selon IFRS 15, le droit de l'entité de recevoir une contrepartie en échange de biens ou de services qu'elle a déjà fournis à son client. Ici, par contre, le paiement est toujours conditionnel à la survenance d'un événement précis, tel que la délivrance, par un métreur, d'un document attestant du degré d'avancement de travaux prévus au contrat.

Une créance locative est le droit de recevoir des paiements de loyers visés par IAS 17 (ou IFRS 16).

Pourquoi avons-nous ciblé uniquement les créances clients, les actifs sur contrat et les créances locatives? Les dispositions relatives à la dépréciation d'IFRS 9 sont complexes et laissent une large place au jugement, mais heureusement, des mesures de simplification ont été conçues exprès pour ces éléments. Et puisqu'au moins un, sinon tous ces éléments se retrouvent dans la très grande majorité des entités, il nous paraît important que toutes les entités connaissent les effets des nouvelles dispositions comptables.

Ainsi, nous consacrons la première moitié de ce bulletin aux nouvelles exigences comptables visant la dépréciation d'actifs financiers et nous montrons, dans la deuxième moitié, l'une des façons possibles d'utiliser une matrice des provisions.

Ou'est-ce qui a changé?

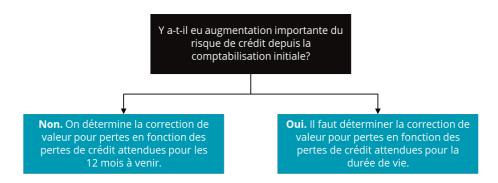
La norme IAS 39 a été remplacée par la norme IFRS 9, qui s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. Selon les dispositions d'IAS 39, les pertes de valeur sur les actifs financiers évalués au coût amorti étaient comptabilisées uniquement s'il y avait une indication objective de dépréciation. Autrement dit, pour qu'une perte de valeur puisse être comptabilisée, il fallait que l'événement ayant généré la perte se soit déjà produit.

À l'inverse, le nouveau modèle de dépréciation instauré par IFRS 9 est fondé sur les pertes de crédit attendues; c'est donc dire que la correction de valeur pour pertes est constatée avant que la perte de crédit ne survienne. Aussi les entités doivent-elles, pour estimer les pertes de crédit attendues, tenir compte non seulement des circonstances actuelles, mais aussi des informations prospectives raisonnables et justifiables qu'elles peuvent obtenir sans coût ni effort déraisonnable. À cette fin, IFRS 9 prévoit une méthode « générale », qui est toutefois trop compliquée dans certains cas. Des mesures de simplification ont donc été établies.

En quoi consiste la « méthode générale » et pourquoi ce besoin d'une « méthode simplifiée »?

Les mesures de simplification de la méthode générale prévue dans IFRS 9 ont été pensées pour les créances clients, les actifs sur contrat et les créances locatives. Leur utilisation n'étant pas toujours obligatoire, les entités ont une certaine latitude pour choisir elles-mêmes entre la méthode générale et la méthode simplifiée. C'est pourquoi il est important de comprendre tant la méthode générale que la méthode simplifiée, même si ce bulletin explique surtout comment utiliser la méthode simplifiée.

Commençons par examiner la méthode générale de dépréciation d'IFRS 9. Selon cette méthode, une correction de valeur pour pertes au montant des pertes de crédit attendues pour la durée de vie est comptabilisée à l'égard d'un instrument financier s'il y a eu augmentation importante du risque de crédit (lequel est mesuré en fonction de la probabilité de défaillance pour la durée de vie) depuis la comptabilisation initiale de l'actif financier. Si, à la date de clôture, le risque de crédit que comporte un instrument financier n'a pas augmenté de façon importante depuis la comptabilisation initiale, une correction de valeur pour pertes au montant des pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir est comptabilisée. Autrement dit, la méthode générale prévoit deux bases sur lesquelles s'appuyer pour mesurer les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir et les pertes de crédit attendues pour la durée de vie.



Que veut-on dire par « pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir » et « pertes de crédit attendues pour la durée de vie »?

Les pertes de crédit attendues pour la durée de vie sont les pertes de crédit attendues de la totalité des cas de défaillance dont un instrument financier peut faire l'objet au cours de sa durée de vie attendue.

Les « pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir » sont la portion des pertes de crédit attendues pour la durée de vie qui représente les pertes de crédit attendues résultant des cas de défaillance dont un instrument financier peut faire l'objet dans les 12 mois suivant la date de clôture. Au premier abord, on pourrait penser que l'expression « pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir » est synonyme de « provision pour l'insuffisance de flux de trésorerie qu'une entité prévoit dans les 12 mois à venir ». Or, ce n'est pas le cas. IFRS 9 décrit les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir comme étant une portion des pertes de crédit attendues pour la durée de vie; elles représentent les insuffisances de flux de trésorerie pour la durée de vie qui surviendraient advenant une défaillance dans les 12 mois suivant la date de clôture.

Le terme « défaillance » n'étant pas défini dans IFRS 9, il revient aux entités d'établir leurs propres orientations pour ce qu'elles considèrent comme étant une défaillance, et d'appliquer une définition qui est compatible avec celle utilisée aux fins de la gestion interne du risque de crédit se rapportant à l'instrument financier en question et qui, s'il y a lieu, tient compte de facteurs qualitatifs (tels que des clauses contractuelles de nature financière). Soulignons qu'IFRS 9 établit une présomption réfutable selon laquelle le moment où la défaillance survient ne peut se situer plus de 90 jours après celui où l'actif financier devient en souffrance, à moins que l'entité dispose d'informations raisonnables et justifiables pour démontrer qu'un critère de défaillance tardif convient davantage. La définition de « défaillance » utilisée à ces fins doit être appliquée uniformément à tous les instruments financiers, à moins que des informations qui deviennent disponibles indiquent qu'une autre définition de « défaillance » convient davantage à un instrument financier particulier.

En ce qui concerne l'évaluation elle-même, la méthode générale veut qu'une entité évalue les pertes de crédits attendues sur un instrument financier d'une façon fidèle aux principes d'évaluation énoncés dans IFRS 9, lesquels précisent que l'estimation des pertes de crédit doit tenir compte de ce qui suit :

- un montant objectif et fondé sur des pondérations probabilistes, qui est déterminé par l'évaluation d'un intervalle de résultats possibles;
- la valeur temps de l'argent;
- les informations raisonnables et justifiables sur des événements passés, des circonstances actuelles et des prévisions de la conjoncture économique encore à venir, qu'il est possible, à la date de clôture, d'obtenir sans devoir engager de coûts ou d'efforts déraisonnables.

Pour évaluer les pertes de crédit attendues, l'entité n'a pas nécessairement besoin de déterminer chaque scénario possible à l'avenir. Elle doit toutefois tenir compte du risque ou de la probabilité de subir une perte de crédit, en reflétant tant la possibilité de subir une perte de crédit que la possibilité de n'en subir aucune, même si la possibilité de subir une perte de crédit est très faible. Il est aussi à noter que les pertes de crédit résultant de ces deux scénarios ne seront pas forcément proportionnels, c'est-à-dire que les conséquences négatives d'une hausse de 1 % du taux de chômage peuvent être plus grandes que les conséquences positives d'une baisse de 1 % du taux de chômage.

Concrètement, la meilleure formule pour décrire les pertes de crédit attendues selon la méthode générale est probabilité de défaillance (PD) x pertes en cas de défaillance (PCD) x exposition au risque de défaillance (ERD). En fait, l'entité se base sur cette formule et pondère son résultat en fonction de probabilités afin de déterminer la perte de crédit attendue pour chaque scénario prospectif.

PD, PCD et ERD: quelques explications

La probabilité de défaillance (PD) est une estimation de la probabilité de défaillance sur un horizon temporel déterminé. Par exemple, une PD de 20 % signifie qu'il y a 20 % de probabilité que le prêt fasse l'objet d'une défaillance. (Comme expliqué plus haut, IFRS 9 établit une distinction entre la PD sur 12 mois et la PD pour la durée de vie.)

Les pertes en cas de défaillance (PCD) désignent le montant qui serait perdu en cas de défaillance. Si les PCD sont de 70 %, par exemple, et qu'une défaillance se produit, l'entité perdra seulement 70 % du solde mesuré au moment de la défaillance et pourra recouvrer les 30 % qui restent (en recouvrant soit le titre, soit la trésorerie).

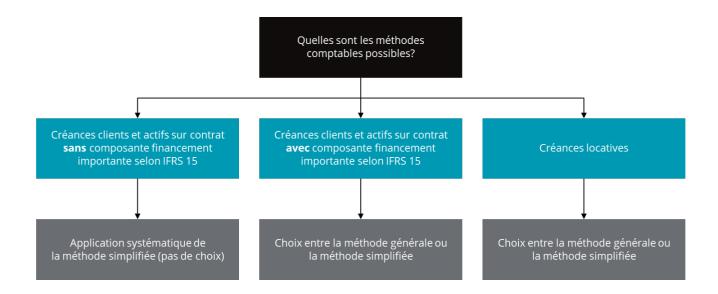
L'exposition au risque de défaillance (ERD) est l'encours prévu du débiteur au moment de la défaillance.

En ce qui concerne la PD, le fait d'obliger les entités à déterminer s'il y a eu augmentation importante du risque de crédit, afin qu'elles puissent ensuite déterminer séparément les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir et pour la durée de vie, peut sembler, dans le cas des créances clients, exagérément complexe. C'est qu'en effet, le laps de temps pendant lequel les créances clients restent impayées est plutôt court, en général, et essayer de déterminer si le risque de crédit que ces créances clients comportent a grandement augmenté ou non pose des difficultés d'ordre pratique. Prenons l'exemple d'une entité qui a fixé son délai de paiement à 30 jours, ce qui est la norme. Selon la méthode générale, l'entité doit déterminer parmi ses créances clients lesquelles présentent un risque de crédit beaucoup plus grand qu'au moment de la comptabilisation initiale. Une fois cette information en mains, elle évalue séparément les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir et pour la durée de vie, comme le veut la méthode générale expliquée plus haut. Lorsqu'on regarde la chose strictement du point de vue du calcul, les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir et pour la durée de vie seraient les mêmes, selon la méthode générale, parce que le délai de paiement n'est que de 30 jours. Il fallait donc simplifier la méthode, car il n'est ni réaliste ni le moindrement bénéfique d'exiger que les entités utilisent la méthode générale pour les créances à court terme. C'est pour cette raison qu'IFRS 9 propose une méthode simplifiée pour les créances clients, les actifs sur contrat et les créances locatives. Ainsi, les entités peuvent comptabiliser les pertes attendues pour la durée de vie sans nécessairement déterminer si le risque de crédit a connu une augmentation importante.

Voilà pour les créances clients de courte durée. Mais qu'en est-il pour les créances clients, les actifs sur contrat et les créances locatives qui ne sont pas de courte durée (c.-à-d. d'une durée assez courte pour qu'il n'importe pas d'établir une différence entre les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir et les pertes de crédit attendues pour la durée de vie)? Que faire dans le cas des créances clients des entités qui accordent de longs délais de paiement à leurs clients, comme certains magasins d'ameublement qui offrent jusqu'à trois ans à leurs clients pour payer leurs achats? En pareille situation, le fait de comptabiliser les pertes de crédit attendues pour la durée de vie peut donner lieu à une correction de valeur pour pertes et à des pertes de valeur plus grandes que dans le cas de pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir. IFRS 9 offre un choix de méthode comptable lorsque la composante financement est importante. L'idée n'est pas d'alourdir la tâche des entités, mais bien de tenir compte des cas où l'utilisation des pertes de crédit attendues pour la durée de vie, à l'égard d'un actif dont le risque de crédit n'a pas augmenté, ferait en sorte que la correction de valeur pour pertes soit excessive par rapport au résultat qui aurait été obtenu en appliquant les pertes de crédit attendues pour les 12 mois à venir.

Quelles sont les méthodes comptables possibles lorsqu'on utilise la méthode simplifiée?

Lorsqu'il s'agit de créances clients et d'actifs sur contrat sans composante financement importante, les entités doivent comptabiliser une correction de valeur pour pertes attendues pour la durée de vie (c.-à-d. qu'elles doivent toujours appliquer la méthode simplifiée). Dans le cas des autres créances clients, des autres actifs sur contrat, des créances résultant de contrats de location simple et des contrats de location-financement, les entités sont libres d'utiliser la méthode de leur choix – entre la méthode générale et la méthode simplifiée – pour chaque catégorie d'actifs (mais ce choix devra être respecté pour tous les actifs de la catégorie en question).



Qu'est-ce qu'une composante financement importante?

Un contrat comporte une composante financement importante si le calendrier des paiements convenu par les parties au contrat (de manière explicite ou implicite) procure au client ou à l'entité un avantage important relativement au financement de la fourniture des biens ou des services au client. [IFRS 15:60] Un contrat conclu avec un client ne comporte pas de composante financement importante si l'une ou l'autre des conditions suivantes existe :

[IFRS 15:62]

- le client a payé d'avance les biens ou les services, et le calendrier de la fourniture de ces biens ou ces services est à la discrétion du client;
- une part substantielle de la contrepartie promise par le client est variable, et le montant ou le calendrier de cette contrepartie varie en fonction de la survenance ou non d'un événement futur qui échappe en grande partie au contrôle du client ou de l'entité (p. ex., lorsque la contrepartie est une redevance en fonction des ventes);
- la différence entre la contrepartie promise et le prix de vente au comptant du bien ou du service est due à une raison autre que l'octroi d'un financement au client ou à l'entité, et la différence entre ces montants est proportionnelle aux raisons de la différence. Par exemple, les modalités de paiement peuvent garantir une protection à l'entité ou au client lorsque l'autre partie ne remplit pas adéquatement tout ou partie de ses obligations prévues au contrat.

De plus, IFRS 15:63 prévoit une mesure de simplification qui évite à l'entité de devoir ajuster le montant de contrepartie promis pour tenir compte des effets d'une composante financement importante si, au moment de la passation du contrat, elle s'attend à ce que l'intervalle entre le moment où elle fournira un bien ou un service promis au client et le moment où le client paiera ce bien ou ce service n'excède pas un an. Cette mesure devrait, selon toute vraisemblance, s'appliquer à la plupart des créances clients.

Dans les pages suivantes, nous décrivons comment une entité pourrait s'y prendre pour appliquer la méthode simplifiée. Nous nous intéressons, plus précisément, à la méthode simplifiée appliquée aux créances clients sans composante financement importante. La méthodologie que nous avons choisi d'appliquer, dans cet exemple fondé sur la méthode simplifiée, consiste à calculer les pertes de crédit attendues au moyen d'une matrice des provisions.

Nous pourrions suivre cette méthode, ou une méthode semblable, pour les actifs sur contrat qui ne comportent pas de composante financement importante et pour certaines créances locatives (en général, les contrats de location-exploitation), car ils sont de courte durée. Prudence, toutefois, avec les créances clients et les actifs sur contrat qui comportent une composante financement importante, ainsi qu'avec les créances liées à des contrats de location-financement : dans ces cas, l'utilisation d'une matrice des provisions n'est pas la méthode idéale, car elle est plus facilement applicable aux créances à plus court terme. Pour les créances de plus longue durée, il convient d'utiliser d'autres méthodes faisant appel à des techniques statistiques plus complexes.

Appliquer la méthode simplifiée au moyen d'une matrice des provisions

Pour ce qui est des créances clients de courte durée, telles que les créances clients payables en 30 jours, le fait de savoir quels scénarios économiques sont possibles à l'avenir n'est pas toujours de la plus grande utilité, étant donné qu'il est improbable que la conjoncture économique change de façon marquée pendant la période d'exposition au risque. Comme base appropriée pour estimer les pertes futures prévues, les taux historiques de perte pourraient faire l'affaire dans ce genre de situation. Dans le fond, utiliser une matrice des provisions revient tout simplement à appliquer les taux de pertes pertinents aux soldes des créances clients (c.-à-d. une analyse chronologique des créances clients). Par exemple, l'entité appliquerait différents taux de pertes en fonction du temps depuis lequel la créance client est en souffrance. L'entité dont la clientèle est variée peut avoir recours à des regroupements appropriés si son historique de pertes de crédit montre des profils de pertes sensiblement différents d'un segment de clientèle à l'autre. Même avec cette méthode simplifiée, la prudence s'impose néanmoins lorsqu'il s'agit :

- De déterminer les regroupements appropriés de créances. Lorsqu'on utilise les taux de pertes historiques comme données d'entrée, un contrôle diligent suffisant est de mise pour s'assurer que les principaux paramètres de ces données d'entrée, y compris les caractéristiques de risque de crédit communes (p. ex., les dates d'échéance), sont exacts et exhaustifs. Si cela est déterminant pour le résultat, on applique une deuxième matrice des provisions aux groupes formés de débiteurs ayant des caractéristiques de risque de crédit communes. Enfin, on examine les taux de pertes de crédit historiques afin de savoir si les profils de pertes sont sensiblement différents d'un segment de clientèle à l'autre. La région, le type de produit, la cote de crédit du client, la garantie ou l'assurance-crédit et le type de client (p. ex., de gros ou de détail) sont des exemples de critères pouvant servir à établir ces regroupements. [IFRS 9:B5.5.35]
- D'ajuster les taux de pertes historiques en fonction des informations prospectives. Les entités doivent déterminer si les taux de pertes calculés dans le passé ont été traités dans des conditions économiques représentatives de celles qui devraient prévaloir pendant la période d'exposition du portefeuille à la date de clôture. Il est important d'évaluer si l'emploi d'une méthode fondée sur les taux de pertes convient pour le portefeuille, et si les taux de pertes calculés dans le passé ont été corrigés adéquatement pour refléter les variations futures attendues du portefeuille et de son rendement à partir des informations disponibles à la date de clôture.

Voici un exemple de matrice des provisions.

Créances clients	En souffrance depuis 0 jour	En souffrance depuis 30 jours	En souffrance depuis 60 jours	En souffrance depuis 90 jours	En souffrance depuis plus de 120 jours
Taux de pertes	1%	2 %	3 %	20 %	100 %

La matrice de calcul doit s'appuyer sur des taux de pertes. Cela peut paraître évident, mais ce qui l'est moins, c'est la façon d'établir ces taux de pertes. En guise d'explication, nous présentons ci-dessous les étapes à suivre pour utiliser une matrice de calcul. Précisons tout de suite que notre exemple n'est qu'une façon parmi plusieurs autres de concevoir une matrice de calcul, car la norme IFRS 9 ne donne pas d'indications précises à ce sujet.

En détail

Étape 1 Répartir adéquatement les créances clients

Dans la norme IFRS 9, aucune indication ni directive précises n'est donnée sur la façon de regrouper les créances clients. On pourrait toutefois le faire en fonction de la région, du type de produit, de la cote de crédit du client, de la garantie ou de l'assurance-crédit et du type de client (p. ex., de gros ou de détail).

Pour pouvoir utiliser la matrice des provisions à l'égard des créances clients, on répartit d'abord ces créances dans plusieurs groupes, selon les caractéristiques de risque de crédit qu'elles présentent. Ce faisant, il est important de cerner et de comprendre les principaux facteurs à l'origine du risque de crédit de chaque groupe.

Prenons l'exemple d'une société de télécommunications qui vend des appareils et des services d'accès au réseau dans le cadre de contrats de 24 mois. Elle pourrait séparer les créances à recevoir de ses clients grossistes et les créances attribuables à ses clients de détail, car ces deux groupes n'ont pas les mêmes caractéristiques de crédit. Une fois ces deux groupes établis, elle pourrait subdiviser chacun en deux autres groupes – les créances se rapportant aux appareils (payables sur 24 mois) et les créances liées aux frais d'accès au réseau payables mensuellement – puisque les caractéristiques de risque liées à la période d'exposition au risque de crédit ne sont pas les mêmes dans les deux cas. S'il y a lieu, l'entité peut aussi diviser chaque groupe de créances à nouveau, en fonction de la région.

Considérant ce qui précède, l'entité pourrait juger qu'il convient d'utiliser une matrice des provisions uniquement pour les créances clients se rapportant aux frais mensuels d'accès au réseau et qu'il vaut mieux employer une autre méthode dans le cas des créances clients liées aux ventes d'appareils (créances payables sur 24 mois).

Supposons ensuite que l'entité a identifié deux régions pertinentes et que chacune présente des caractéristiques de crédit différentes.

Pour la société de télécommunications de cet exemple, cela ferait en tout huit sous-groupes ayant chacun leurs propres caractéristiques de crédit.

Société de télécommunications							
Région 1				Région 2			
Clients grossistes		Clients de détail		Clients grossistes		Clients de détail	
Créances liées aux appareils	Créances liées à l'accès au réseau						
	2	3	4	5	6	7	8

Étape 2 Déterminer la période couverte par les taux historiques de pertes appropriés

Une fois les sous-groupes créés, on obtient des informations sur l'historique de pertes de chacun. Dans la norme IFRS 9, rien n'indique jusqu'où il faut remonter dans le temps. Il faut donc exercer son jugement pour délimiter la période pour laquelle il est possible d'obtenir des données historiques fiables et servir de référence pour la période future de recouvrement des créances clients. Cette période doit avoir une durée raisonnable, c'est-à-dire qu'elle ne doit être ni exagérément courte ni exagérément longue. Une période de deux à cinq ans, par exemple, pourrait convenir.

Étape 3 Déterminer les taux de pertes historiques

Maintenant que les sous-groupes de créances clients ont été créés et qu'on a ciblé une période pour l'examen des données sur les pertes historiques, on détermine les taux de pertes attendues pour chaque sous-groupe subdivisé en plusieurs catégories de classement chronologique (c.-à-d. les taux de pertes pour les soldes en souffrance depuis 0 jour, le taux de pertes pour la catégorie 1-30 jours, le taux de pertes pour la catégorie 31-60 jours et ainsi de suite). Pour ce faire, on détermine les taux de pertes historiques de chaque groupe ou sous-groupe à partir des données observables tirées de la période de référence choisie.

La méthode de calcul des taux de pertes est laissée au jugement, car la norme IFRS 9 ne donne pas d'indications précises à ce sujet.

Revenons à l'exemple portant sur une société de télécommunications de l'étape 1 et examinons les frais d'accès au réseau facturés aux clients de détail de la région 1. Comment s'y prendre pour calculer un taux de pertes?

Étape 3.1 Établir le total des ventes à crédit et le total des pertes de crédit pendant la période historique choisie
Une fois que l'entité a déterminé la période sur laquelle elle recueillera des données, elle établit la valeur totale des ventes effectuées
pendant cette période ainsi que des pertes subies dans le cadre de ces ventes. Les données obtenues relativement à cette période devraient
être combinées et des moyennes devraient être établies. Pour des raisons de simplicité, nous utiliserons toutefois un exemple où les
informations se rapportent à un seul exercice financier.

Supposons donc que la société de télécommunications utilise les données de son exercice 2017 et qu'elle constate :

- que les ventes à crédit comptabilisées en 2017 totalisent 10 500 000 \$;
- que le montant des pertes de crédit totales subies sur ces ventes est de 125 000 \$.

Maintenant qu'elle connaît le total des ventes à crédit et le total des pertes de crédit, la société de télécommunications sépare les créances clients en plusieurs catégories de classement chronologique. En effet, elle doit analyser ses données afin de savoir combien de temps s'est écoulé avant qu'elle recouvre tous ses débiteurs (c.-à-d. la migration de ses soldes entre les catégories de classement chronologique) et afin de connaître, pour chaque catégorie de soldes en souffrance, la proportion de soldes qui n'ont jamais été recouvrés. Autrement dit, l'entité doit établir la proportion de débiteurs qu'elle a fini par recouvrer lorsqu'ils passent à une catégorie de classement chronologique donnée. Le but de cet exercice est d'établir une prévision basée sur la proportion des créances en souffrance de l'entité qui, dans le passé, sont devenues irrécouvrables lorsqu'elles sont parvenues à une catégorie de classement chronologique donnée.

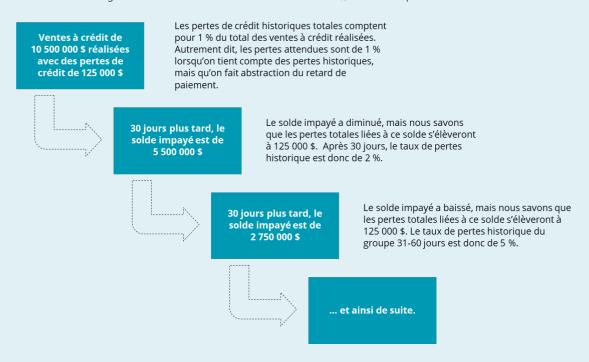
Afin de faire cette analyse, l'entité doit se servir de son système comptable pour connaître le moment précis où un client donné a payé sa facture de vente à crédit. Les données sont ensuite classées entre les différentes catégories, comme dans le tableau ci-dessous.

Étape 3.2 Quand le paiement a-t-il été reçu?	Ventes qui ont atteint la catégorie de classement chronologique	Montant reçu pendant que la vente se trouvait dans la catégorie de classement chronologique	Ventes qui sont passées à la catégorie de classement chronologique suivante
En souffrance depuis 0 jour	10 500 00 \$	5 000 000 \$	5 500 000 \$
En souffrance depuis 1 à 30 jours	5 500 000 \$	2 750 000 \$	2 750 000 \$
En souffrance depuis 31 à 60 jours	2 750 000 \$	1 350 000 \$	1 400 000 \$
En souffrance depuis 61 à 90 jours	1 400 000 \$	750 000 \$	650 000 \$
En souffrance depuis plus de 90 jours	650 000 \$	525 000 \$	125 000 \$
Jamais payées (radiées)	125 000 \$	_	(radiées)

Une fois que les encaissements ont été analysés et que les soldes impayés ont été regroupés, on calcule les taux de pertes historiques. Les taux de pertes historiques montrés ci-dessous ont été établis en divisant les pertes de crédit totales par les ventes à crédit qui se trouvent dans les différentes catégories de classement chronologique.

Étape 3.3 Déterminer les taux de pertes historiques		En souffrance depuis 1-30 jours	En souffrance depuis 31-60 jour	En souffrance sdepuis 61-90 jour	En souffrance depuis rsplus de 90 jours
Soldes impayés	10 500 000 \$	5 500 000 \$	2 750 000 \$	1 400 000 \$	650 000 \$
Pertes de crédit totales	125 000 \$	125 000 \$	125 000 \$	125 000 \$	125 000 \$
Taux de pertes historique	1%	2 %	5 %	9 %	19 %

Si l'on divise les pertes de crédit totales par le solde impayé dans chaque catégorie chronologique, c'est parce que cela nous permet de suivre la correction de valeur pour pertes à mesure qu'elle passe d'une catégorie chronologique à l'autre. En appliquant les taux de pertes calculés ci-dessus aux ventes à crédit impayées à un moment donné, on obtient une correction de valeur pour pertes de 125 000 \$, soit les pertes de crédit attendues à l'égard du total des ventes à crédit de 10 500 000 \$, comme on peut le voir ci-dessous.



Dans l'exemple de calcul ci-dessus, on suit les ventes à crédit d'un exercice, à mesure qu'elles progressent d'une catégorie de classement chronologique à l'autre, afin d'avoir une indication des pertes historiques. L'analyse chronologique des créances clients à la date de clôture résume l'évolution des ventes à crédit au fil des plages de temps. En d'autres mots, c'est comme un instantané qu'on aurait pris à une date précise. Par conséquent, les taux de pertes historiques calculés ci-dessus constituent un bon point de départ pour estimer les pertes de crédit attendues selon la norme IFRS 9.

Notre société de télécommunications peut répéter l'exercice à l'égard de chacun des sous-groupes formés à l'étape 1 pour lesquels il convient d'évaluer les pertes de crédit attendues au moyen d'une matrice de calcul.

Étape 4 Examiner les facteurs macroéconomiques prospectifs et déterminer les taux de pertes appropriés

Les taux de pertes historiques calculés à l'étape 3 reflètent la conjoncture économique de la période couverte par les données historiques. Bien qu'ils soient un point de départ pour établir les pertes attendues, ce ne sont pas nécessairement ces taux précis qu'on devrait appliquer à la valeur comptable. Dans notre exemple, les taux de pertes historiques ont été établis à partir des données de l'exercice 2017. Qu'adviendrait-il toutefois si, à la date de clôture de l'exercice 2018, l'entité sait que, dans une région donnée, une hausse du chômage est à prévoir en raison d'un soudain ralentissement de l'économie et que l'on s'attend à ce que cette hausse du chômage fasse augmenter les cas de défaillance dans un proche avenir? Les taux de pertes historiques devraient être ajustés, car ils ne seraient plus d'aussi bons indicateurs des pertes à prévoir qu'avant. Pour faire cet ajustement, l'entité devrait porter des jugements importants et tenir compte de prévisions raisonnables et justifiables de la conjoncture économique à venir.

Pour illustrer ce besoin d'ajuster les taux de pertes historiques, revenons aux taux de pertes historiques calculés à l'étape 3. La dernière fois qu'un recul marqué de l'emploi s'est produit dans la région concernée, les pertes subies à l'égard des créances clients ont augmenté de 20 %, en moyenne. L'ajustement pourrait être déterminé en comparant les profils de pertes historiques à des points précis du cycle économique.

Il convient de noter que les pertes n'augmenteraient pas nécessairement de 20 % dans toutes les catégories de classement chronologique, mais pour les besoins de notre exemple, nous allons supposer que c'est effectivement ce qui se produirait. Par conséquent, il faudrait augmenter les taux de pertes historiques de 20 % pour tenir compte des prévisions économiques en vigueur.

Ajustement des taux de pertes historiques en fonction des informations prospectives		En souffrance depuis 30 jours	En souffrance depuis 60 jours		En souffrance depuis plus de 90 jours
Taux de pertes historiques augmenté de 20 %	1,2 %	2,4 %	6 %	10,8 %	22,8 %

Dans notre exemple, nous avons fait un seul ajustement aux taux de pertes afin de tenir compte de l'augmentation du risque de pertes de crédit qui découle de la hausse du chômage. Il n'en demeure pas moins que plusieurs ajustements pourraient être nécessaires pour que les taux de pertes historiques de l'étape 3 tiennent compte des caractéristiques propres à l'environnement de risque de crédit à la date de clôture.

Une fois que les taux ont été établis (étape 3) puis ajustés en fonction de facteurs macroéconomiques de nature prospective (étape 4), on les utilise pour mesurer les pertes de crédit attendues d'une manière qui est cohérente avec les groupes pour lesquels les taux ont été établis.

Étape 5 Calculer les pertes de crédit attendues

Pour calculer les pertes de crédit attendues à l'égard de chaque sous-groupe établi à l'étape 1, il faut multiplier le solde courant des débiteurs bruts par le taux de pertes. Par exemple, il faut appliquer le taux de pertes ajusté au solde de chaque catégorie de classement chronologique, dans chaque groupe de créances clients. Une fois qu'on a calculé les pertes de crédit attendues à l'égard des débiteurs compris dans les différents classements chronologiques, on fait la somme des pertes de crédit attendues à l'égard de tous les classements chronologiques pour connaître les pertes de crédit attendues totales pour l'ensemble du portefeuille. Par exemple, si le solde des créances clients impayées est de 1 652 000 \$ à la date de clôture et que l'analyse chronologique des créances clients donne les résultats ci-dessous, les pertes de crédit attendues seront de 55 416 \$. Le tableau ci-après montre la correction de valeur pour pertes de crédit attendues que l'on obtiendrait en appliquant les taux de pertes calculés à l'étape 4.

Déterminer les pertes de crédit attendues	En souffrance depuis 0 jour	En souffrance depuis 1 - 30 jours	En souffrance depuis 31 - 60 jours	En souffrance depuis 61 - 90 jours	En souffrance depuis plus de 90 jours	Total
Soldes impayés à la date de clôture	875 000 \$	460 000 \$	145 000 \$	117 000 \$	55 00 \$	
Taux de pertes de crédit attendues	1,2 %	2,4 %	6 %	10,8 %	22,8 %	_
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues	10 500 \$	11 040 \$	8 700 \$	12 636 \$	12 540 \$	55 416 \$

Dernières observations

Presque toutes les entités, et pas seulement les institutions financières, seront touchées par les nouvelles règles de dépréciation. Les entités ayant d'importants soldes de créances clients, d'actifs sur contrat et de créances locatives devront veiller tout particulièrement à ce que leur méthode de calcul des pertes de crédit attendues soit adéquate.

Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que le respect des obligations d'information accrues concernant le risque de crédit d'IFRS 7, Instruments financiers: Informations à fournir, nécessitera passablement d'efforts. Les entités doivent évaluer le niveau d'information à fournir, surtout pour le premier exercice d'application d'IFRS 9, car les utilisateurs des états financiers voudront comprendre les causes de toute augmentation de la dépréciation, ainsi que les méthodes comptables utilisées et les éléments pour lesquels l'application d'IFRS 9 a nécessité d'importants jugements.

Personnes-ressources

Leader mondiale IFRS

Veronica Poole ifrsglobalofficeuk@deloitte.co.uk

s IFRS	
Karen Higgins	ifrs@deloitte.ca
Miguel Millan	mx-ifrs-coe@deloittemx.com
Robert Uhl	iasplus-us@deloitte.com
Anna Crawford	ifrs@deloitte.com.au
Stephen Taylor	ifrs@deloitte.com.cn
Shinya Iwasaki	ifrs@tohmatsu.co.jp
Shariq Barmakay	ifrs-sg@deloitte.com
Thomas Carlier	ifrs-belgium@deloitte.com
Jan Peter Larsen	ifrs@deloitte.dk
Laurence Rivat	ifrs@deloitte.fr
Jens Berger	ifrs@deloitte.de
Massimiliano Semprini	ifrs-it@deloitte.it
Eddy Termaten	ifrs@deloitte.lu
Ralph Ter Hoeven	ifrs@deloitte.nl
Maria Proshina	ifrs@deloitte.ru
Nita Ranchod	ifrs@deloitte.co.za
Cleber Custodio	ifrs@deloitte.es
Elizabeth Chrispin	deloitteifrs@deloitte.co.uk
	Karen Higgins Miguel Millan Robert Uhl Anna Crawford Stephen Taylor Shinya Iwasaki Shariq Barmakay Thomas Carlier Jan Peter Larsen Laurence Rivat Jens Berger Massimiliano Semprini Eddy Termaten Ralph Ter Hoeven Maria Proshina Nita Ranchod Cleber Custodio

Deloitte.

À propos de Deloitte

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500^{MD} par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires, qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur la façon dont les quelque 264 000 professionnels de Deloitte ont une influence marquante – y compris les 9 400 professionnels au Canada – veuillez nous suivre sur LinkedIn, Twitter ou Facebook.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Les renseignements contenus dans la présente publication sont d'ordre général. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ses cabinets membres ou leurs entités liées (collectivement le « réseau Deloitte ») ne fournissent aucun conseil ou service professionnel au moyen de la présente publication. Avant de prendre des décisions ou des mesures qui peuvent avoir une incidence sur votre entreprise ou sur vos finances, vous devriez consulter un conseiller professionnel reconnu. Aucune entité du réseau de Deloitte ne pourra être tenue responsable à l'égard de toute perte que pourrait subir une personne qui se fie à cette publication.

© 2018. Pour plus d'information, communiquez avec Deloitte Touche Tohmatsu Limited.