

Table des matières

Introduction

Sujet 1 – Identification des biens et des services promis dans un contrat conclu avec un client

Sujet 2 – Recouvrabilité

Sujet 3 – Contrepartie variable

Sujet 4 – Contrepartie autre qu'en trésorerie

Sujet 5 – Obligations d'être prêt

Sujet 6 – Application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires aux transactions financières islamiques permises

Sujet 7 – Coûts marginaux d'obtention du contrat

Sujet 8 – Évaluation des modifications de contrats avant la date d'adoption de la nouvelle norme sur les produits

Mises à jour sur les projets de recherche

Sujets à aborder ultérieurement

Prochaines étapes

Une vision claire des IFRS

Groupe mixte sur les ressources transitoires liées à la comptabilisation des produits

Janvier 2015

Le présent bulletin présente un résumé de la réunion conjointe du 26 janvier 2015 du Groupe mixte sur les ressources transitoires liées à la comptabilisation des produits (le « TRG ») mis sur pied par l'IASB et le FASB.

Introduction

L'objectif du TRG n'est pas de publier des directives, mais plutôt de recueillir les commentaires sur des problèmes potentiels liés à l'adoption d'IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients (« la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires »). En analysant et en discutant des problèmes potentiels liés à l'adoption, le TRG aidera le l'IASB et le FASB à déterminer s'ils doivent prendre des mesures supplémentaires, comme fournir des éclaircissements ou publier d'autres directives. Le TRG est composé de préparateurs d'états financiers, d'auditeurs et d'utilisateurs provenant « de différents secteurs d'activité, d'emplacements géographiques tant de sociétés ouvertes que de sociétés à capital fermé »; de plus, des membres du conseil de l'IASB et de celui du FASB assistent aux réunions du TRG. Des représentants de la SEC, du PCAOB, de l'IOSCO et de l'AICPA sont aussi invités à observer les réunions.

Visitez le [site Web de l'IASB](#) pour en savoir davantage sur le TRG et pour consulter les [documents des réunions](#) décrivant les sujets traités ci-dessous.

Note du rédacteur en chef : Le nombre de points à l'ordre du jour (13) de cette réunion était considérablement plus élevé que lors des deux premières réunions du Groupe. Les membres du Groupe ont exprimé des points de vue consensuels sur certaines questions liées aux sujets traités ci-dessous.

Les membres du Groupe ont notamment fait le point sur certains projets touchant les licences de propriété intellectuelle et les obligations de prestation sur lesquels les permanents du l'IASB et le FASB travaillent actuellement; l'ordre du jour indique que les permanents prévoient discuter de ces sujets publiquement avec leurs conseils au cours de leurs réunions qui auront lieu en février 2015. Les permanents continuent également de recueillir des informations sur des questions liées à l'évaluation que font les entités pour déterminer si elles agissent pour leur propre compte ou comme mandataires en vertu de la nouvelle norme.

Par ailleurs, les conseils ont indiqué qu'ils examinaient la possibilité d'inclure dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires des mesures de simplification pour certains aspects tels que la présentation des taxes de vente, la question de déterminer si la livraison constitue une obligation de prestation, et le traitement des modifications de contrats requises aux fins de la transition.



Pour d'autres renseignements utiles, consulter les sites Web suivants :

www.iasplus.com

www.deloitte.ca/fr

Sujet 1 – Identification des biens et des services promis dans un contrat conclu avec un client

Contexte

À l'étape 2 de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, une entité doit déterminer les biens ou les services promis pour identifier les obligations de prestation découlant des contrats conclus avec des clients. De plus, le paragraphe BC87 du document Historique et fondement des conclusions lié à la norme prévoit qu'avant d'identifier les obligations de prestation dans un contrat conclu avec un client, une entité doit d'abord repérer tous les biens ou services promis dans le contrat. Le paragraphe BC89 indique que l'IASB et le FASB ont convenu que tous les biens et services promis dans un contrat constituent des obligations de prestation. En outre, le paragraphe BC90 indique que les conseils ont décidé de ne pas offrir d'exemption en ce qui touche la comptabilisation des obligations de prestation qu'une entité considère comme étant « de routine et sans importance ». Pour de nombreuses parties prenantes, le paragraphe BC90 supprime de façon efficace les indications relatives aux obligations de prestation « de routine et sans importance » qui sont énoncées au sujet 13 du SAB (Topic 13, « Revenue Recognition » du Staff Accounting Bulletin (SAB) de la SEC).

Des parties prenantes ont aussi fait remarquer qu'il n'était pas clair si, pour l'IASB et le FASB, le concept de « biens ou services promis » en vertu de la nouvelle norme et le concept de « livrable » en vertu des normes actuelles renvoyaient à des notions similaires. Les parties prenantes sont d'avis que la suppression du concept d'obligation de prestation « de routine et sans importance » obligerait les entités à identifier un nombre considérablement plus élevé d'obligations de prestation en vertu de la nouvelle norme qu'en vertu des directives actuelles sur les produits des activités ordinaires. Elles ont donc demandé aux conseils s'ils prévoyaient que 1) les entités devraient identifier et comptabiliser un plus grand nombre d'obligations de prestation et que 2) certaines activités qui procurent des avantages mineurs soient considérées comme des obligations de prestation.

L'analyse comprise dans *le document d'accompagnement 12 du TRG* sur l'identification des biens ou services promis dans le contrat n'explique pas (et n'avait pas pour but d'expliquer) la façon de déterminer si une obligation de prestation dans un contrat est distincte. Pour en savoir plus, veuillez vous reporter au document TRG Agenda Paper.

Résumé

Le TRG a discuté de diverses options, notamment la possibilité :

- 1) de traiter expressément des obligations « de routine et sans importance » dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires;
- 2) de supprimer le libellé du paragraphe BC90 (tel qu'il a été mentionné précédemment); et
- 3) d'ajouter d'autres guides d'application.

Bien que certains membres du TRG aient discuté de la possibilité d'ajouter le concept d'obligation de prestation « de routine et sans importance » à la nouvelle norme, les membres semblent dans l'ensemble convenir qu'un tel ajout n'est pas nécessaire. Bien qu'un membre ait fait remarquer que la nouvelle norme diffère des directives actuelles sur les produits des activités ordinaires et pourrait, dans certains cas, donner lieu à l'identification d'un nombre plus élevé (ou différent) d'obligations de prestation par rapport à la pratique courante (p. ex. certaines activités de marketing), la plupart des membres du TRG croient que l'évaluation des biens et des services promis dans le contrat entraînera peu de changements par rapport aux directives actuelles. Bon nombre des membres du TRG sont pour le fait d'exiger l'utilisation du jugement et de l'importance relative pour identifier les biens ou services promis qui constituent des obligations de prestation et pour la clarification du libellé du document Historique et fondement des conclusions de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires.

Les membres du TRG ont également discuté de certaines situations où l'application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires soulève des questions. Ils ont demandé si, par exemple, les incitatifs de vente et de promotion fournis à des clients et certaines ententes d'expédition constituent des promesses donnant lieu à des obligations de prestation. En vertu des normes actuelles, une entité qui offre à ses clients des incitatifs, comme une banque qui donne des bâtons de golf aux clients qui ouvrent un compte, considère en général l'incitatif comme un coût de marketing. De la même façon, certaines entités peuvent traiter leurs ententes d'expédition comme des ententes « de routine et sans importance » en vertu des normes actuelles sur les produits des activités ordinaires. Un membre du TRG a indiqué que la seule directive qui pourrait être nécessaire serait d'indiquer que le jugement doit être exercé et que la nature de la promesse doit être largement prise en compte pour déterminer l'obligation de prestation. Toutefois, d'autres membres du TRG ont indiqué qu'il faudrait préciser si des éléments de cette nature sont considérés comme des obligations de prestation.

Sujet 2 – Recouvrabilité

Contexte

La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires impose qu'une entité évalue la recouvrabilité à la passation d'un contrat avec un client. Si la recouvrabilité n'est pas probable, une entité ne peut conclure qu'elle possède un contrat et ne peut par conséquent pas comptabiliser des produits des activités ordinaires si elle remplit une obligation. Lorsque le seuil de recouvrabilité n'est pas atteint, l'entité ne peut comptabiliser des produits des activités ordinaires que si 1) elle s'est acquittée de toutes ses obligations en vertu du contrat et a reçu la totalité, ou la quasi-totalité de la contrepartie qu'elle s'attend à recevoir et que cette contrepartie n'est pas remboursable; 2) le contrat a été résilié, et la contrepartie reçue de la part du client est non remboursable; ou 3) le seuil au titre de la recouvrabilité a été atteint ultérieurement (c'est-à-dire que la recouvrabilité a par la suite été déterminée comme probable. Toute contrepartie qui est reçue avant que l'une de ces trois conditions ne soit remplie doit être comptabilisée à titre de passif (paragraphes 14 à 16 d'IFRS 15).

Des questions ont été soulevées à l'égard des éléments suivants :

- **Recouvrabilité d'un portefeuille de contrats** – Les avis divergent quant au montant de produits des activités ordinaires que doit comptabiliser une entité dont l'historique montre qu'elle ne pourra recouvrer les sommes dues par certains clients dans un portefeuille de contrats (p. ex. l'historique montre que deux pour cent des montants facturés n'ont jamais été recouverts). Certains sont d'avis qu'une entité devrait comptabiliser ses produits des activités ordinaires nets des montants irrécouvrables (c'est-à-dire 98 pour cent du montant total facturé si 2 pour cent des montants demeurent irrécouvrables); d'autres sont d'avis qu'une entité devrait comptabiliser le montant prévu des produits des activités ordinaires (c'est-à-dire 100 pour cent du montant facturé) et qu'elle devrait comptabiliser le montant irrécouvrable comme une perte de valeur (c'est-à-dire que si 98 pour cent du montant facturé est recouvrable, l'entité devrait comptabiliser le 2 pour cent restant comme une créance irrécouvrable).
- **Réévaluations de la recouvrabilité** – La nouvelle norme impose une réévaluation de la recouvrabilité lorsque des changements importants dans les faits et les circonstances ont lieu après l'évaluation initiale. Les parties prenantes s'interrogent sur cette exigence et sur la façon de déterminer quand elles doivent réévaluer si un contrat continue d'atteindre le seuil au titre de la recouvrabilité.
- **Évaluations subséquentes qui mènent à conclure que la recouvrabilité n'est pas probable** – Puisque la nouvelle norme interdit à une entité de comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque la recouvrabilité n'est pas probable sauf si certaines conditions sont remplies (voir ci-dessus), les parties prenantes s'interrogent sur la façon dont une entité doit comptabiliser les produits des activités ordinaires liés à un contrat qui satisfait initialement au critère de recouvrabilité et qui, par la suite, n'y satisfait plus. Selon certains, la réévaluation résilie de manière efficace le contrat initial (c'est-à-dire que les termes du contrat ont été modifiés pour que le contrat soit résilié à la date de réévaluation à laquelle la recouvrabilité n'est plus probable), et le montant de contrepartie reçu pour les obligations de prestation remplies en vertu du contrat révisé doit être comptabilisé à titre de produits des activités ordinaires. La contrepartie reçue pour des biens ou des services futurs devrait être comptabilisée à titre de passif.
- **Évaluations des concessions sur le prix (paragraphe 52 d'IFRS 15)** – La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires impose qu'une entité évalue si son contrat inclut une concession sur le prix en examinant ses pratiques passées et ses intentions actuelles. Si le contrat inclut une concession sur le prix, l'entité doit déduire du montant de la contrepartie avant de procéder à l'évaluation de la recouvrabilité. Bien que la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires fournisse un exemple (exemple 3, « Concessions sur le prix implicites » aux paragraphes IE10 à IE13 d'IFRS 15) qui illustre l'interaction entre l'évaluation de l'entité des concessions sur le prix et la recouvrabilité, les parties prenantes ont indiqué qu'elles trouvent que les déterminations liées aux prix de concessions sont complexes et nécessitent un jugement important.

Pour en savoir plus, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 13 du TRG](#).

Résumé

Les membres du TRG ont généralement convenu ce qui suit :

- Lorsque la recouvrabilité est probable pour un portefeuille de contrats, le montant prévu doit être comptabilisé à titre de produits des activités ordinaires et le montant irrécouvrable doit être comptabilisé comme une perte de valeur selon IFRS 9, Instruments financiers. Par conséquent, dans l'exemple ci-dessus, l'entité comptabiliserait le montant total des produits des activités ordinaires et une perte de valeur de deux pour cent à titre de créance irrécouvrable.

- Pour déterminer quand elle doit réévaluer la recouvrabilité, l'entité doit faire appel à son jugement en tenant compte des faits et des circonstances.
- La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires interdit clairement aux entités de comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque la recouvrabilité n'est pas probable, et ce, même si elles ont reçu des paiements en trésorerie non remboursables. Essentiellement, la comptabilité de trésorerie ne sera plus permise en vertu de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires. Les membres du TRG ont demandé si le report des produits des activités ordinaires pour les montants de trésorerie reçus reflète réellement la substance économique de certaines transactions (p. ex. contrats de service à long terme) et si un tel report constitue une conséquence inattendue de l'inclusion de l'évaluation de la recouvrabilité à l'étape 1 du modèle plutôt qu'à l'étape 5.

Un membre du TRG a exprimé son désaccord sur le fait de présenter à titre de passifs les contreparties non remboursables reçues de clients, puisqu'en cas de problème lié à la recouvrabilité, dans la majorité des cas les entités ne rembourseraient pas les sommes reçues ni ne récupéreraient les biens ou services fournis aux clients. Les membres du TRG ont également noté quelques difficultés liées à l'application du seuil de recouvrabilité aux contrats de services qui prévoient un paiement mensuel par les clients pour des services qu'ils reçoivent de l'entité, mais dont la recouvrabilité dans les mois subséquents serait improbable. Dans une telle situation, selon la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, une entité devrait reporter les produits des activités ordinaires jusqu'à ce que la recouvrabilité devienne probable, sans égard au fait qu'une somme a été reçue. La discussion a également porté sur la nature punitive du seuil de recouvrabilité de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, mais les membres des conseils ont rappelé aux membres du TRG que l'inclusion du seuil de recouvrabilité à l'étape 1 était intentionnelle puisqu'une entité ne peut pas comptabiliser de produits des activités ordinaires s'il n'y a pas de contrat valide (c'est-à-dire lorsque les critères énoncés à l'étape 1, incluant le fait que la recouvrabilité doit être probable, ne sont pas satisfaits). Certains membres du TRG ont toutefois indiqué qu'il leur semblait étrange de conclure qu'une entité ne pouvait comptabiliser de produits des activités ordinaires pour un contrat qui, d'un point de vue légal peut être valide, mais qui serait invalide à des fins de comptabilité seulement parce qu'il ne répond pas au critère de recouvrabilité.

Les membres du TRG ont également reconnu que l'évaluation servant à déterminer si un ajustement de prix est lié à la recouvrabilité (c'est-à-dire le crédit) est complexe, mais est réalisable dans la pratique.

Sujet 3 – Contrepartie variable

Contexte

En vertu de l'étape 3 de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, l'entité doit déterminer le prix de transaction, qui correspond au montant de la contrepartie à laquelle elle s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client par le contrat. Le prix de transaction peut être fixe ou variable en raison « de rabais, de remises, de remboursements, d'avoirs (notes de crédit), de concessions sur le prix, d'incitations, de primes de performance, de pénalités ou d'autres éléments similaires ». Lorsqu'elle détermine le prix de transaction d'un contrat, l'entité tient compte de l'effet de tous les éléments suivants :

- 1) contrepartie variable;
- 2) composantes financement importantes dans le contrat;
- 3) contrepartie autre qu'en trésorerie; et
- 4) contrepartie payable au client.

L'entité doit inclure dans le prix de transaction tout ou une partie de l'estimation de la contrepartie variable seulement lorsqu'il est hautement probable que des changements subséquents ne donneront pas lieu à un ajustement à la baisse important des produits des activités ordinaires (ce concept est communément nommé « limitation »).



Les membres ont soulevé plusieurs questions liées à l'application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires notamment en ce qui touche la contrepartie payable à un client et le niveau (contrat ou obligation de prestation) auquel la limitation de la contrepartie variable devrait être appliquée.

Contrepartie payable au client

Un peu comme pour les directives actuelles, la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires impose à une entité de comptabiliser la contrepartie payable au client comme un ajustement du prix de transaction à moins qu'elle ne soit versée en échange d'un bien ou d'un service distincts (comme il est défini dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires). Certains membres se demandent quand appliquer les directives de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires concernant :

- 1) la limitation de contrepartie variable; et
- 2) la contrepartie payable à un client.

Bon nombre de parties prenantes croient que la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires manque de clarté en ce qui touche la façon de comptabiliser la contrepartie payable à un client lorsqu'une entité promet de verser une contrepartie après avoir déjà comptabilisé les produits des activités ordinaires au moment du transfert par l'entité du contrôle des biens ou des services promis au client. Certaines parties prenantes sont d'avis que la contrepartie payable au client (c'est-à-dire la diminution des produits des activités ordinaires) doit être comptabilisée lorsque ces produits sont comptabilisés, tandis que d'autres croient que les directives pourraient être interprétées de façon à permettre la comptabilisation à une date ultérieure (c'est-à-dire lorsque l'entité promet ou paie la contrepartie).

Limitation des estimations de contrepartie variable

En vertu de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, les entités sont tenues d'effectuer une évaluation qualitative qui tient compte à la fois de la probabilité et de l'ampleur de l'ajustement à la baisse des produits des activités ordinaires ainsi que des facteurs qui indiquent qu'une estimation de la contrepartie variable pourrait donner lieu à un ajustement à la baisse important (p. ex. sensibilité à des facteurs qui échappent à l'influence de l'entité, longue période avant que l'incertitude disparaisse, expérience limitée en ce qui concerne des contrats de types similaires, pratique d'octroyer des concessions sur le prix, ou large fourchette des montants de contrepartie).

Certains se demandent si les indications relatives à la contrepartie variable et aux limitations s'appliquent au niveau du contrat ou au niveau de l'obligation de prestation lorsque la contrepartie variable n'est pas répartie de façon proportionnelle entre toutes les obligations de prestation d'un contrat. Par exemple, si une obligation de prestation est fixe (p. ex. vente d'équipement) et qu'une autre obligation de prestation est variable (p. ex. commission variable basée sur la performance), une entité doit évaluer la possibilité d'un ajustement à la baisse important du montant des produits des activités ordinaires pour la contrepartie variable. Bon nombre de parties prenantes trouvent que la nouvelle norme ne précise pas clairement si une entité doit appliquer la limitation au niveau du contrat (p. ex. le prix total de la transaction pour le contrat) ou au niveau de l'obligation de prestation (c'est-à-dire prix de transaction propre à la contrepartie variable).

Pour en savoir plus, veuillez vous reporter au [*document d'accompagnement 14 du TRG*](#).

Résumé

Le paragraphe 20 du document d'accompagnement 14 du TRG présente l'avis des permanents de l'IASB et du FASB selon lequel l'ajustement des produits des activités ordinaires tirés d'une contrepartie variable ou d'une contrepartie payable à un client « doit être fait à la date la plus proche entre celle à laquelle il y a un changement dans le prix de transaction conformément au paragraphe 70 d'IFRS 15 et celle à laquelle la contrepartie payable à un client est promise conformément au paragraphe 72 d'IFRS 15 ». Bien que, dans l'ensemble, les membres du TRG soient d'accord à propos des conclusions formulées par les permanents dans le document d'accompagnement et soient satisfaits de celles-ci, certains membres du TRG ont indiqué qu'il était difficile d'appuyer cette position sur la seule base du libellé de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires (c'est-à-dire la norme comprend certaines incohérences qui devraient être réglées pour pouvoir soutenir la position des permanents).

Dans l'ensemble, les membres du TRG ont indiqué qu'ils partagent le point de vue des permanents, qui sont d'avis que la limitation sur la contrepartie variable devrait être appliquée au niveau du contrat puisque l'unité de comptabilisation utilisée pour déterminer le prix de transaction (étape 3 du modèle) est le contrat, et non l'obligation de prestation ». (Soulignement omis).

Sujet 4 – Contrepartie autre qu'en trésorerie

Contexte

La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires indique que lorsqu'une contrepartie est dans une forme autre qu'en trésorerie (contrepartie autre qu'en trésorerie), une entité devrait déterminer le prix de transaction en évaluant la contrepartie autre qu'en trésorerie à la juste valeur (paragraphe 66 à 69 d'IFRS 15). Certaines parties prenantes ont fait remarquer qu'il existe diverses interprétations en ce qui touche la date à laquelle la contrepartie autre qu'en trésorerie doit être évaluée, certains considérant celle-ci comme étant

- 1) la date de passation du contrat;
- 2) la date à laquelle la contrepartie autre qu'en trésorerie est reçue (ou est à recevoir); et
- 3) la première des deux dates suivantes : celle où la contrepartie autre qu'en trésorerie est reçue (ou est à recevoir) ou celle où l'entité a rempli l'obligation de prestation connexe (ou à mesure qu'elle la remplit, si l'obligation de prestation est remplie progressivement).

En outre, les parties prenantes ont indiqué que la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires n'est pas claire en ce qui touche

- 1) la façon d'appliquer les directives sur l'inclusion de la contrepartie variable dans le prix de transaction lorsque la variabilité de la juste valeur est attribuable tant à la forme de la contrepartie qu'à d'autres raisons et 2) la façon d'appliquer la limitation aux transactions pour lesquelles la variabilité dans la juste valeur de la contrepartie autre qu'en trésorerie est attribuable tant à la forme de la contrepartie qu'à d'autres raisons. Les approches liées à ce sujet incluent 1) l'application de la limitation à la variabilité attribuable tant à la forme de la contrepartie qu'à d'autres raisons et 2) l'application de la limitation uniquement à des raisons autres que la forme de la contrepartie.

Pour en savoir plus, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 15 du TRG](#).

Résumé

La majeure partie de la discussion du TRG a porté sur la date d'évaluation de la contrepartie autre qu'en trésorerie. Tel qu'il est indiqué dans le document d'accompagnement 15, plusieurs membres du TRG ont indiqué que la contrepartie autre qu'en trésorerie devrait être évaluée à la première des deux dates suivantes : 1) celle où la contrepartie autre qu'en trésorerie est reçue (ou est à recevoir) ou 2) celle où l'entité a rempli l'obligation de prestation connexe. Ils ont toutefois fait remarquer que cette interprétation pourrait être difficile à appliquer, en particulier lorsqu'il s'agit de déterminer l'intervalle entre les

évaluations pour une obligation de prestation prévue dans le contrat qui est remplie progressivement. D'autres membres du TRG ont suggéré d'appuyer les deux autres approches. Par ailleurs, bon nombre des membres du TRG ont indiqué qu'ils comprenaient comment les entités pouvaient en arriver à opter pour l'une des approches énoncées dans le document d'accompagnement 15 du TRG et ont ajouté que les conseils devraient par conséquent clarifier les indications dans le but de réduire les divergences dans la pratique.

Ceux qui ont exprimé leur point de vue sur la variabilité attribuable tant à la forme de la contrepartie qu'à d'autres raisons ont également convenu que la norme n'était pas claire à ce sujet et quelques-uns ont indiqué qu'ils n'étaient pas certains si le sujet était suffisamment répandu pour justifier l'ajout de précisions dans la norme. Les participants ont toutefois indiqué que bien que la séparation de la contrepartie autre qu'en trésorerie soit la méthode à privilégier d'un point de vue conceptuel, l'application de cette méthode pose un problème dans la pratique.

Sujet 5 – Obligations d'être prêt

Contexte

La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires requiert qu'une entité détermine les produits et services qu'elle promet de fournir aux clients dans le cadre de ses contrats. La norme indique que les promesses contenues dans un contrat avec un client peuvent être explicites ou implicites et donne des exemples de biens ou services promis. L'un des exemples donnés est « la prestation d'un service consistant à être prêt à fournir des biens ou des services... ou à mettre des biens ou des services à la disposition du client afin qu'il les utilise comme et quand il le décide » (paragraphe 26 de l'IFRS 15), ce qui constitue l'obligation d'être prêt à fournir des biens ou des services.

Les parties prenantes ont identifié quatre grands types de promesses ou accords qui pourraient constituer des obligations à être prêt à fournir des biens ou des services, y compris ceux pour lesquels cette obligation :

- l'entité contrôle l'obligation, mais pour laquelle les biens, les services ou la propriété intellectuelle requièrent un développement additionnel (« type A »);
- ni l'entité ni le client ne contrôlent l'obligation (« type B »);
- seul le client contrôle l'obligation (« type C »).

La quatrième catégorie, soit le « type D », vise les promesses de rendre les biens ou les services disponibles pour le client de façon continue

pendant toute la durée de la période contractuelle. L'abonnement à un centre de conditionnement physique est un exemple d'obligation de fournir les biens ou les services de type D; il s'agit d'ailleurs du seul exemple donné dans la nouvelle norme sur les produits (paragraphe IE92 à IE94 de l'IFRS 15). Une des façons possibles de comptabiliser un accord de type D consiste à ce que l'entité comptabilise les produits au prorata pendant la période de prestation de manière linéaire. La comptabilisation linéaire des produits est utilisée puisque 1) le client doit payer les coûts d'abonnement indépendamment de la fréquence de ses visites au centre de conditionnement physique et 2) l'entité est prête à servir le client, ou rend ses biens ou services disponibles pour le client, sur une base continue pendant toute la durée du contrat.

Puisque la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires donne un exemple d'un accord de type D, mais aucun exemple des autres types d'obligations, des questions ont été soulevées sur le caractère des autres obligations à être prêt (c.-à-d. les types A, B et C) et sur la façon d'évaluer de façon appropriée l'état d'avancement de la fourniture des biens ou des services promis. Plus précisément, il existe des points de vue divergents sur 1) ce qui constitue la nature de la promesse dans les accords mentionnés plus haut (p. ex. s'agit-il du fait d'être prêt ou la fourniture réelle des biens ou des services au client?) et 2) les méthodes utilisées pour évaluer le degré d'avancement pour satisfaire l'obligation d'être prêt (p. ex. une méthode fondée sur les intrants et les extrants en fonction de l'estimation du temps écoulé).

Pour en savoir plus, veuillez consulter le [document d'accompagnement 16 du TRG](#).

Résumé

Les membres du TRG s'entendent sur le fait que les indications à ce sujet dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires semblent être suivies, surtout à la lumière de la discussion et des illustrations incluses dans le document d'accompagnement 16 du TRG. Le principe avancé dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires exige qu'une entité comprenne la nature de la promesse, et le document d'accompagnement aide à illustrer les points à considérer pour juger cette compréhension. Certains membres du TRG étaient d'avis qu'il serait utile, aux fins de l'application, d'inclure un libellé additionnel dans le résumé du conseil de la réunion de janvier 2015 du TRG, principalement en ce qui concerne la discussion sur les mises à jour de logiciels spécifiées et non spécifiées (voir ci-dessous).

Un membre du TRG s'est dit préoccupé par le paragraphe 14 du document d'accompagnement 16 du TRG, dans lequel les permanents du l'IASB et le FASB

indiquent qu'une entité peut promettre à un client tant des mises à jour spécifiées que des mises à jour non spécifiées relativement à un logiciel (c.-à-d. un contrat indique seulement des mises à jour de logiciels non spécifiées lorsqu'elles deviennent disponibles, même si le document semble indiquer les deux promesses). Selon ce membre du TRG, cela pourrait être interprété comme signifiant que les mises à jour non spécifiées doivent être comptabilisées à un moment précis plutôt que de façon proportionnelle au fil du temps, comme c'est actuellement le cas. En effet, cette situation pourrait se produire si l'entité est obligée de déterminer si le plan d'amélioration des fonctionnalités qui n'a pas été communiqué au client constitue une mise à jour spécifiée; les mises à jour spécifiées et non spécifiées ne seraient plus considérées comme par le passé. La deuxième étape décrite dans la nouvelle norme sur les produits prévoit que l'entité doit déterminer le moment auquel elle a promis de fournir à un client des biens ou des services additionnels. De plus, les permanents du FASB ont indiqué qu'ils ne prévoyaient pas modifier leur point de vue sur les mises à jour spécifiées et non spécifiées traitées au paragraphe 14 du document d'accompagnement; au contraire, si une entité fait une autre promesse à un client, la promesse additionnelle doit être comptabilisée (c.-à-d. s'il existe une mise à jour spécifiée, celle-ci doit être évaluée comme étant une obligation de prestation distincte).

Un membre du FASB s'inquiète que la discussion du TRG pourrait donner lieu à des interprétations qui entraînent trop d'obligations d'être prêt. Le membre du conseil a argumenté que la forme du paiement pourrait aider les entités à déterminer si un accord constitue une obligation d'être prêt. Par exemple, un service de déneigement dont le paiement correspond à un montant préétabli pour une période préétablie pourrait constituer une obligation d'être prêt (c.-à-d. le montant ne change pas, peu importe le nombre de déneigements). Toutefois, cette conclusion pourrait ne pas être appropriée dans le cas d'une structure de paiement liée à la prestation (p. ex. paiement de 50 \$ pour chaque déneigement).

Sujet 6 – Application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires aux transactions financières islamiques permises

Contexte

Les parties prenantes du secteur financier islamique ont sollicité le point de vue du TRG sur les effets de la nouvelle norme sur les produits de certaines transactions courantes. Une caractéristique typique de la finance islamique est que l'intérêt sur les prêts n'est jamais inclus. On offre plutôt un financement d'actifs dans un contexte d'économie réelle plutôt que financière. Les institutions financières islamiques doivent posséder légalement les actifs sous-jacents avant

de pouvoir les revendre ou les louer. Une institution financière islamique peut majorer la vente d'un actif réel (p. ex. un véhicule ou un bien immobilier) à titre d'indemnisation pour un paiement différé; cependant, aucun profit n'est prévu sur la vente de l'actif, puisque ce serait considéré comme étant un intérêt et est interdit par la loi islamique.

Les types de transactions visées possèdent tous les trois caractéristiques suivantes :

- Pour le vendeur, les transactions prennent la forme d'achats en espèces et, dans presque tous les cas, de ventes immédiates (c.-à-d. des ventes faites dans un délai d'environ 24 heures) comportant un paiement différé.
- Pour l'acheteur, les transactions prennent la forme d'achats comportant des modalités de paiement différé.
- Les instruments financiers créés par les transactions entrent dans le champ d'application de l'IFRS 9 et de l'IAS 32, Instruments financiers : Présentation tout comme les contrats de financement fournis aux clients d'une entreprise.

Le champ d'application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires comprend « tous les contrats conclus avec des clients », à l'exception des contrats entrant dans le champ d'application d'autres IFRS. Des questions ont été soulevées concernant la question de savoir si les transactions comportant des paiements différés décrites ci-dessus entrent dans le champ d'application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires, puisqu'une institution financière islamique doit posséder les actifs sous-jacents et conserver la totalité des risques et avantages inhérents à la propriété avant de les vendre à un client.

Pour en savoir plus, veuillez consulter le [document d'accompagnement 17 du TRG](#).

Résumé

Les membres du TRG se sont principalement intéressés de savoir si la comptabilisation des transactions décrites ci-dessus doit refléter la réalité économique (le financement) ou la forme juridique (la vente de biens qui appartiennent légalement à l'institution financière islamique) de la transaction. Le TRG a également noté qu'il existe des points de vue divergents sur la question de savoir si les activités ordinaires d'une institution financière islamique consistent uniquement en la fourniture de financement conforme à la charia et en la vente de voitures, d'immeubles et d'autres produits, ce qui déterminerait si les transactions entrent dans le champ d'application de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires. Les

membres du TRG ne sont arrivés à aucun consensus sur cette question; toutefois, un membre du TRG a noté qu'une analyse hâtive effectuée par un groupe de cabinets comptables situés dans la région Asie-Pacifique indiquait que, conformément aux pratiques actuelles, il est probable que les transactions entreraient dans le champ d'application de l'IFRS 9, donc, elles ne seraient pas visées par la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires. Les transactions ne seraient donc pas assujetties aux dispositions en matière de présentation et d'informations à fournir de la nouvelle norme.

Sujet 7 – Coûts marginaux d'obtention du contrat

Contexte

La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires définit des critères précis pour déterminer le moment auquel les coûts d'obtention et coûts d'exécution du contrat doivent être inscrits à l'actif. Plus particulièrement, les entités doivent comptabiliser en tant qu'actif les coûts d'obtention d'un contrat (p. ex. commissions de vente) lorsqu'elles s'attendent à les recouvrer.

Les coûts inscrits à l'actif sont ensuite amortis de la même façon que le transfert des biens ou des services auxquels l'actif est lié (qui pourrait dépasser la durée initiale du contrat dans certaines circonstances).

Puisque de nombreuses entités paient des commissions de vente pour l'obtention de contrats avec des clients, des questions ont été soulevées concernant l'application des indications de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires sur les coûts tels que les commissions, notamment sur la question de savoir si certaines commissions se qualifient à titre d'actifs sur contrat.

Des questions sur les sujets suivants ont été présentées au TRG :

- Commissions versées sur les renouvellements après l'obtention du contrat initial.
- Commissions sur les modifications de contrats.
- Versement de commissions qui dépendent d'événements futurs.
- Commissions assujetties au recouvrement.
- Commissions assujetties à un seuil.
- Types de coûts à inscrire à l'actif. Par exemple, une entité doit-elle considérer les avantages sociaux pour déterminer le montant des commissions à comptabiliser à titre de coûts marginaux (p. ex., taxes sur les salaires, cotisations correspondantes aux régimes de retraite ou aux régimes 401(k))?

- Mode d'amortissement des actifs sur contrat liés à des obligations de prestations multiples. Par exemple, comment l'entité doit-elle déterminer l'amortissement d'un actif du coût d'un contrat lié à des obligations de prestation multiples remplies à des moments différents ou à différentes périodes?

Pour en savoir plus, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 23](#) du TRG.

Résumé

Au lieu d'analyser en détail chaque sujet et chaque question connexe, les membres du TRG ont indiqué qu'ils étaient dans l'ensemble d'accord avec les points de vue des permanents du IASB et le FASB énoncés dans le document d'accompagnement 23 du TRG. Ils ont également indiqué que les exemples décrits par les permanents du IASB et le FASB pourraient ne pas refléter le niveau de complexité observé dans la pratique.

La discussion a plutôt porté sur les principes d'inscription à l'actif des coûts. En particulier, les membres du TRG se sont questionnés sur la question de savoir si la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires remplace les autres méthodes comptables sur la comptabilisation des passifs. Certains membres du TRG ont souligné que les parties prenantes ont conclu que les indications fournies dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires remplacent celles sur la comptabilisation des passifs; toutefois, la majorité des membres du TRG ont convenu que les entités devraient continuer à se reporter tout d'abord aux méthodes comptables actuelles sur la comptabilisation des passifs pour déterminer si un passif doit être comptabilisé et, dans l'affirmative, le moment auquel un passif lié à un contrat conclu avec un client doit l'être. Par exemple, une entité appliquerait une méthode comptable particulière pour les passifs (p. ex. commissions, taxes sur les salaires, cotisations correspondant à celles en vertu des régimes 401(k)) puis déterminerait si elle doit comptabiliser le débit correspondant à titre d'actif ou de charge.

Les membres du TRG ont également constaté que des dispositions prescriptives sur les périodes et les méthodes d'amortissement ne sont pas nécessaires, et que la norme indique clairement qu'une entité doit utiliser la méthode sur une base systématique et que la période doit refléter la méthode de transfert de biens ou de services à un client.

Sujet 8 – Évaluation des modifications de contrats avant la date d'adoption de la nouvelle norme sur les produits

Contexte

La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires fournit des indications sur la transition et les modifications de contrats. Les dispositions transitoires permettent à une entité d'appliquer soit une approche rétrospective intégrale (assortie de certaines mesures de simplification), soit une approche rétrospective modifiée (paragraphe C3 et C5 de l'IFRS 15). La norme définit une modification de contrat comme « un changement qui touche l'étendue et/ou le prix d'un contrat et qui est approuvé par les parties au contrat » et apporte la précision suivante : « Il peut y avoir modification de contrat même si les parties à un contrat sont en désaccord quant au changement touchant l'étendue et/ou le prix du contrat, ou même si les parties ont approuvé un changement touchant l'étendue du contrat sans avoir encore déterminé le changement correspondant à apporter au prix. »

Selon la norme, une modification de contrat est comptabilisée 1) comme un contrat distinct (si la modification est distincte et que son prix reflète le prix de vente spécifique), 2) comme s'il s'agissait d'une résiliation du contrat existant et de la création d'un nouveau contrat (si la modification est distincte mais que le prix ne reflète pas le prix de vente spécifique), ou 3) comme un ajustement cumulatif (si la modification n'est pas distincte).

Étant donné le volume élevé et la longue durée, pour certaines entités, des contrats conclus avec des clients qui sont fréquemment modifiés, les parties prenantes ont exprimé la préoccupation que l'application des directives sera difficile, voire impraticable (au sens donné dans IAS 8, Méthodes comptables, changements d'estimations comptables et erreurs), indépendamment de la méthode de transition employée par l'entité. Certains sont également d'avis que les coûts pourraient dépasser les avantages, comme les indications sur la modification des contrats aux périodes précédant la date d'application seraient peu utilisées. De ce fait, certaines parties prenantes ont demandé au IASB et le FASB d'ajouter des mesures de simplification aux indications sur la modification à un contrat prévues dans la norme afin de traiter ce problème.

Pour en savoir plus à ce sujet, veuillez consulter le [document d'accompagnement 24](#) du TRG.

Résumé

Les membres du TRG s'entendent généralement sur le fait que l'évaluation des modifications à un contrat aux fins du passage à la nouvelle norme sur les produits serait contraignante, voire impossible. Certains membres du TRG ont fait valoir que l'application serait impraticable et indiqué que le caractère impraticable est un seuil élevé en vertu des indications actuelles. Les membres du TRG appuient la mise en place de mesures pour simplifier le traitement des modifications de contrats pour la transition, particulièrement pour les contrats ayant été modifiés à de nombreuses reprises sur plusieurs années.

Mises à jour sur les projets de recherche

Licences de propriété intellectuelle

Les permanents du IASB et le FASB ont donné au TRG des informations à jour sur les mesures prises par les conseils en ce qui concerne la comptabilisation des licences de propriété intellectuelle en vertu de la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires; ce sujet a fait l'objet de discussions pendant les deux dernières réunions du TRG. Plus particulièrement, les permanents des deux organismes ont décrit l'état d'avancement des questions suivantes :

- Les cas où les indications sur les redevances provenant de la vente ou de l'utilisation sous licence de droits de propriété intellectuelle du paragraphe B63 de l'IFRS 15 s'appliquent.
- Les cas où les indications sur la détermination de la nature d'une licence de droits de propriété intellectuelle s'appliquent (p. ex. s'applique seulement aux cas où les licences sont distinctes ou également à d'autres circonstances).
- La manière dont certaines restrictions contractuelles ont une incidence sur l'identification des biens ou des services promis dans un contrat.
- La question de savoir si, pour que les licences représentent un droit d'accès à la propriété intellectuelle de l'entité (c.-à-d. la licence constitue une obligation de prestation remplie progressivement), les activités contractuelles ou prévues du concédant de la licence doivent 1) modifier de façon importante la forme (c.-à-d. la conception) ou la fonctionnalité (p. ex. la capacité de traiter une transaction, d'exercer une fonction ou d'être diffusé ou mis en ondes) de la propriété intellectuelle sous-jacente ou 2) changer de façon importante la forme, la fonctionnalité ou la valeur de la propriété intellectuelle sous-jacente.



Les permanents des deux organismes ont indiqué qu'ils s'affairent actuellement à élaborer des solutions de rechange à proposer aux conseils qui pourraient faciliter la description du champ d'application et de l'application de la limitation concernant la vente ou l'utilisation sous licence des droits de propriété intellectuelle. Les permanents du IASB et le FASB ont également indiqué qu'ils avaient élaboré des améliorations potentielles qu'ils présenteront aux conseils afin de clarifier les éléments suivants (voir le document d'accompagnement 21 du TRG) :

- Dans certains cas, une entité devrait déterminer la nature d'une licence qui ne constitue pas une obligation de prestation distincte afin d'appliquer de façon appropriée les indications générales sur la question de savoir si une obligation de prestation est remplie progressivement ou à un moment précis et pour évaluer le degré d'avancement approprié pour une obligation de prestation regroupée qui comprend une licence.
- Les restrictions contractuelles d'une licence (par exemple, une restriction selon laquelle un contenu peut être mis en ondes une fois par année, à une date spécifiée) sont des caractéristiques de la licence et, par conséquent, elles n'ont pas d'incidence sur l'identification des biens ou des services promis dans le cadre du contrat.

Les permanents des deux organismes ont également indiqué qu'ils ont rédigé deux libellés des améliorations possibles à présenter aux conseils qui modifieraient les indications utilisées pour déterminer si une licence constitue un droit d'utiliser la propriété intellectuelle de l'entité. Le « libellé A » traite des critères définis pour déterminer si un contrat prescrit, ou si le client prévoit raisonnablement, que le concédant de licence entreprendra des activités qui auront une incidence importante sur l'utilité de la propriété intellectuelle du client. Le « libellé B » propose le classement de la propriété intellectuelle dans les deux catégories suivantes : 1) la propriété intellectuelle « symbolique » (p. ex. noms de marque ou noms commerciaux, logos, droits de franchise) et 2) la propriété intellectuelle « fonctionnelle » (p. ex. logiciel, contenu média complété, formules de médicaments). En vertu du libellé B, la promesse de fournir de la propriété intellectuelle « symbolique » serait toujours remplie progressivement, tandis que la promesse de fournir de la propriété intellectuelle « fonctionnelle » serait comptabilisée à un moment précis, sauf si les activités ou les actions du concédant de licence modifient la forme ou la fonctionnalité de la propriété intellectuelle et le client détient seulement les droits relatifs à la dernière version de la propriété intellectuelle. En vertu des deux libellés, les améliorations potentielles des permanents du IASB et le FASB permettraient de communiquer de façon plus claire les éléments suivants (voir le document d'accompagnement 21 du TRG) :

- Une licence est remplie progressivement lorsque la promesse du concédant de licence d'octroyer la licence au client comprend la réalisation d'activités qui ont une incidence importante sur l'utilité de la propriété intellectuelle du client. La notion d'« utilité » a été libellée de sorte à refléter clairement les changements à la forme, à la fonctionnalité et à la valeur de la propriété intellectuelle.
- Le libellé « a une incidence importante sur l'utilité de la propriété intellectuelle sur laquelle le client a des droits » est un seuil élevé qui n'inclurait généralement pas les activités promotionnelles et les autres activités de soutien lorsque la propriété intellectuelle sous-jacente comporte une fonctionnalité distincte importante. Lorsque la propriété intellectuelle comporte une fonctionnalité distincte importante, une fraction importante de son utilité est tirée de cette fonctionnalité, et n'est pas touchée par les activités de l'entité qui ne modifient pas cette fonctionnalité.

Les permanents de l'IASB et du FASB ont indiqué leur intention de soumettre ces questions à une consultation publique auprès des conseils en février 2015 afin de discuter de la rétroaction du TRG ainsi que des activités de recherche et de consultation des permanents. Les permanents ont insisté sur le fait que les améliorations potentielles décrites ci-dessus n'ont pas été revues ou approuvées par les conseils et a rappelé aux membres du TRG que les révisions aux indications fournies dans la nouvelle norme sur les produits seraient assujetties à la procédure officielle de chaque conseil, qui comprend notamment la publication d'un exposé-sondage pour solliciter les commentaires du public.

Pour obtenir de plus amples informations sur ce sujet, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 21](#) du TRG).

Identification des obligations de prestation

Lors de sa réunion d'octobre 2014, le TRG a discuté des questions de mise en œuvre liées à l'identification des obligations de prestation, tout particulièrement la question de savoir si un bien ou un service est distinct s'il peut être séparément identifiable (également considéré comme étant distinct à l'intérieur d'un contrat). De ce fait, les conseils ont demandé à leurs permanents de procéder à d'autres consultations sur les questions de mise en œuvre auprès de diverses parties prenantes. Les consultations ont abouti à deux questions importantes qui doivent être prises en considération : 1) l'identification des biens et des services promis dans un contrat conclu avec un client et 2) la question de savoir si les biens et services sont distincts à l'intérieur d'un contrat.

En réponse à la première question soulevée, le TRG a abordé l'identification des biens et services dans son document d'accompagnement 12 (voir le [Sujet 1](#) ci-dessus). Les permanents des deux organismes ont discuté du deuxième problème relevé dans leur [document d'accompagnement 22](#); ils approfondissent actuellement le sujet et entendent traiter de ces problèmes aux réunions du l'IASB et le FASB de février 2015.

Sujets à aborder ultérieurement

Les sujets décrits ci-dessous et les documents d'accompagnement connexes ont été présentés directement par les membres du TRG; ils n'ont donc pas été préparés par les permanents du l'IASB et le FASB. Les sujets présentés et les discussions s'y rapportant lors de la réunion visaient à fournir aux conseils et aux permanents des commentaires et des points de vue préliminaires. De ce fait, aucune solution définitive n'a été exprimée. Les permanents des deux organismes effectueront des recherches sur les problèmes liés à chaque sujet et rédigeront des documents exhaustifs qui seront étudiés dans le cadre des futures rencontres du TRG.

Droits significatifs

Plusieurs membres du TRG ont fait valoir qu'ils considèrent généralement le fait qu'un client exerce un droit significatif comme le prolongement du contrat initial. Toutefois, ils comprendraient pourquoi d'autres parties pourraient considérer le fait d'exercer un droit significatif comme une modification du contrat ou une contrepartie variable, d'après les faits et circonstances. De même, les membres du TRG ont fait observer que la question de déterminer si une composante financement importante (associée au droit significatif) existe dépend des faits et circonstances (voir la section qui traite de la composante financement importante ci-dessous). Enfin, les membres du TRG se sont brièvement penchés sur la détermination d'un droit significatif en ce qui concerne les frais initiaux non remboursables; ce sujet avait déjà été abordé lors de leur réunion précédente. Ils ont mentionné que les pratiques actuelles varient d'un secteur à l'autre, tout comme les points de vue selon la nouvelle norme sur les produits. Pour de plus amples informations, veuillez consulter le [document d'accompagnement 18 du TRG](#).

Contrepartie payable à un client

Le TRG a abordé la question de savoir si l'évaluation doit porter sur un contrat individuel (ou un contrat regroupé) ou s'étendre à la relation avec le client dans son ensemble. Les membres du TRG se sont également demandé s'il faut seulement inclure les clients faisant partie de la chaîne de distribution ou, de façon plus générale, tous les clients des clients de l'entité. Le TRG a brièvement abordé des situations où la contrepartie

versée à un client dépasse la contrepartie reçue d'un client, en plus de fournir des points de vue sur la question de la présentation d'une perte nette sur un contrat comme des produits négatifs ou comme une charge. Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 19 du TRG](#).

Composantes financement importantes

Les membres du TRG ont donné leur point de vue sur la façon dont une entité appliquerait les facteurs décrits dans la nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires qui indiquent quand une composante financement importante existe ou non dans un accord. Même si le document de travail contient des exemples, les membres du TRG ont expliqué que les exemples doivent être étoffés pour qu'une conclusion appropriée soit formulée sur le sujet. Les membres du TRG ont reconnu que les calculs peuvent devenir complexes lorsqu'une composante financement importante existe dans un accord; ils ont par ailleurs observé que la norme ne précise pas la méthode selon laquelle les intérêts créditeurs et débiteurs périodiques doivent être calculés. Pour en savoir plus sur ce sujet, veuillez vous reporter au [document d'accompagnement 20 du TRG](#).

Prochaines étapes

Tel que prévu, aucune conclusion n'a été tirée à l'issue de cette réunion. Les conseils et leurs permanents étudieront les commentaires formulés pendant la réunion pour déterminer s'ils doivent fournir davantage de directives ou des précisions et, dans l'affirmative, lesquelles. Pour résumer la rencontre, les vice-présidents du l'IASB et le FASB ont mentionné qu'en plus de prendre en considération les mesures de simplification possibles, les conseils évalueraient la nécessité de clarifier les indications sur les obligations de prestation (p. ex. évaluation des éléments offerts gratuitement dans le cadre d'activités de marketing ou d'obligations de prestation), la contrepartie autre qu'en trésorerie, la recouvrabilité et la contrepartie payable au client. Il a aussi été rappelé aux participants que les parties prenantes doivent continuer à faire part des problèmes de mise en œuvre aux fins de discussion lors des prochaines réunions du TRG.

La prochaine réunion du TRG aura lieu le 30 mars 2015.

Personnes-ressources

Ontario

Sean Morrison

Associé
416-601-6296
seamorrison@deloitte.ca

Cindy Veinot

Associée
416-643-8752
cveinot@deloitte.ca

Mark Wayland

Associé
416-601-6074
mawayland@deloitte.ca

Québec

Nick Capanna

Associé
514-393-5137
ncapanna@deloitte.ca

Maryse Vendette

Associée
514-393-5163
mvendette@deloitte.ca

Prairies/Alberta

Steve Aubin

Associé
403-503-1328
saubin@deloitte.ca

Atlantique

Geoffrey Cochrane

Associé
709-758-5091
gcochrane@deloitte.ca

Colombie-Britannique

Kari Lockhart

Directrice principale
604-640-4910
klockhart@deloitte.ca

Centres d'excellence des IFRS

Amérique

Karen Higgins

Canada
iasplus@deloitte.ca

Fermin del Valle

Argentine
iasplus-LATCO@deloitte.com

Robert Uhl

États-Unis
iasplusamericas@deloitte.com

Asie-Pacifique

Anna Crawford

Australie
iasplus@deloitte.com.au

Stephen Taylor

Chine
iasplus@deloitte.com.hk

Shinya Iwasaki

Japon
iasplus-tokyo@tohmatu.co.jp

Shariq Barmaky

Singapour
iasplus-sg@deloitte.com

Europe-Afrique

Thomas Carlier

Belgique
BEIFRSBelgium@deloitte.com

Andreas Barckow

Allemagne
iasplus@deloitte.de

Ralph Ter Hoeven

Pays-Bas
iasplus@deloitte.nl

Cleber Custodio

Espagne
iasplus@deloitte.es

Jan Peter Larsen

Denmark
dk_iasplus@deloitte.dk

Massimiliano Semprini

Italie
friccomagno@deloitte.it

Michael Raikhman

Russie
iasplus@deloitte.ru

Elizabeth Chrispin

Royaume-Uni
iasplus@deloitte.co.uk

Laurence Rivat

France
iasplus@deloitte.fr

Eddy Termaten

Luxembourg
luiasplus@deloitte.lu

Nita Ranchod

Afrique du Sud
iasplus@deloitte.co.za

www.deloitte.ca

Deloitte, l'un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers. 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 obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.