



Par **Blanche Feuveaux**,
associée,
Sorgem Evaluation

Les difficultés liées à la mise en place des tests de dépréciation à la fin de l'exercice annuel 2020

Après une année 2020 marquée par la crise liée à la Covid-19, les entreprises se trouvent, au moment de leur clôture annuelle, dans une situation marquée par l'incertitude qui complique singulièrement la détermination de la juste valeur d'un actif, en particulier dans le cadre de la mise en place de leurs tests de dépréciation.

Identifier les indices potentiels de perte de valeur

A chaque date de reporting, la norme IAS 36 relative aux « dépréciations d'actifs » stipule qu'il faut apprécier « s'il existe un quelconque indice qu'un actif peut avoir subi une perte de valeur ». Ces indices peuvent prendre différentes formes et reposer sur des sources d'information internes ou externes. La norme identifie notamment comme indices de perte de valeur

2020 a provoqué un recul historique de l'activité : 73 % des sociétés déclarent une baisse de leurs ventes supérieure à 10 %, et 35 % une baisse supérieure à 50 % durant cette période ». Les impacts varient bien entendu selon les secteurs, l'hébergement, la restauration et les activités culturelles restant les activités les plus touchées, tandis que d'autres secteurs (grande distribution, industrie pharmaceutique) ont connu à l'inverse une hausse de leur activité.

L'incertitude actuelle peut conduire à surestimer l'impact de la crise liée à la Covid-19 en définissant des flux de trésorerie futurs affectés par le pessimisme ambiant.

La crise liée à la Covid-19 devrait ainsi, dans la majorité des secteurs, être identifiée comme un indice de perte de valeur obligeant les sociétés à tester leurs actifs. Cependant, seule l'analyse de la valeur de ces actifs, tenant compte de la crise liée à la Covid-19, per-

« d'importants changements, ayant un effet négatif sur l'entité [...] dans l'environnement [...] économique [...] ou du marché dans lequel l'entité opère » ou encore les cas où « la valeur comptable de l'actif net de l'entité est supérieure à sa capitalisation boursière »¹.

En l'espèce, la crise liée à la Covid-19 constitue un changement important pour toute société et a eu, dans de nombreux secteurs, des effets négatifs. Selon une étude de l'Insee², « le premier confinement lié à l'épidémie de Covid-19 au printemps

mettra de déterminer si les sociétés devront passer des dépréciations et, le cas échéant, le montant de celles-ci.

Définir une juste valeur

Pour mémoire, la norme IAS 36 définit la valeur recouvrable d'un actif (ou d'une unité génératrice de trésorerie – « UGT ») comme « la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité »³.

La valeur d'utilité doit être fondée selon la norme IAS 36 sur

la valeur des flux de trésorerie futurs liés à l'utilisation continue de l'actif. Ces flux de trésorerie futurs doivent ensuite être actualisés pour tenir compte de la valeur temps de l'argent.

La détermination de ces flux de trésorerie futurs est particulièrement complexe dans le contexte actuel. En effet, si l'estimation de projections à horizon moyen ou long terme permet généralement de lisser les effets d'une crise en cours, la perception effective du marché pèse dans

la définition de ces projections. En particulier, l'incertitude actuelle peut conduire à surestimer l'impact de la crise liée à la Covid-19 en définissant des flux de trésorerie futurs affectés par le pessimisme ambiant.

Pour éviter cet écueil, il peut être particulièrement intéressant de mettre en œuvre des scénarios qui permettent de considérer un scénario pessimiste mais aussi de prendre en compte la possibilité d'un retournement plus rapide du marché.

De plus, cette crise est particulière à bien des égards, notamment parce qu'elle a des conséquences notables et potentiellement durables sur l'organisation des entreprises. Ainsi, l'incertitude actuelle porte non seulement sur la capacité des sociétés à se relever en termes de chiffre d'affaires mais aussi sur leur capacité à s'adapter aux nouveaux défis imposés par la crise, qui sont notamment des défis sociaux (organisation du télétravail, etc.) mais aussi stratégiques et logistiques (développement de nouvelles activités/nouveaux produits : développement de la livraison à domicile et du « click & collect », diversification sur des produits plus résilients en période de crise, relocalisations, etc.).

La prise en compte de scénarios peut ainsi permettre de modéliser, en plus des scénarios de retour plus ou moins rapide à un niveau d'activité « normal », un scénario qui intègre, à long terme, les changements mis en place pour pallier les effets de la crise à court terme⁴.

Enfin, la définition de la valeur terminale à l'issue du plan d'affaires sera déterminante puisque celle-ci pèse généralement fortement dans la valeur totale d'actifs à durée de vie indéfinie⁵.

Informer les actionnaires

La dernière étape pour les sociétés est d'informer ensuite les actionnaires et le marché de la dépréciation éventuelle de certains actifs. Il est important pour la société d'expliquer ces choix, qu'une dépréciation soit constatée dès cette année ou non. En particulier, les évolutions éventuelles de la valeur d'utilité (mais aussi de la juste valeur si elle a été estimée) par rapport aux années précédentes devront être rationalisées au regard des flux retenus et des paramètres d'évaluation utilisés (notamment le taux d'actualisation).

De plus, dans le cas de sociétés cotées, il sera nécessaire de justifier les écarts potentiellement constatés entre la valeur d'utilité et la valeur de marché telle qu'elle peut résulter du cours de bourse.

Cette réconciliation entre les différentes valeurs et leur évolution d'année en année est particulièrement clé dans le contexte

actuel (i) pour rassurer le marché et les actionnaires sur la capacité effective de l'entreprise à résister à la crise mais aussi (ii) pour anticiper au mieux les tests de dépréciation les années

Dans le cas de sociétés cotées, il sera nécessaire de justifier les écarts potentiellement constatés entre la valeur d'utilité et la valeur de marché telle qu'elle peut résulter du cours de bourse.

suivantes et éviter une déconvenue éventuelle pour les actionnaires et le marché sur l'exercice 2021.

Conclusion

La crise liée à la Covid-19 obligera certes la majorité des entreprises à tester la valeur de leurs actifs incorporels non amortissables et leurs goodwill inscrits au bilan à la fin de l'exercice annuel 2020, mais cela ne signifie pas que des dépréciations seront nécessairement passées ni que le montant des dépréciations va fortement augmenter dès 2020.

En effet, l'impact de la crise sur les dépréciations des entreprises dépend de la prolongation de ses effets dans le temps et de leurs conséquences sur les flux de trésorerie futurs de la société, sur l'horizon du plan d'affaires et sur la valeur terminale. La définition de scénarios est particulièrement adaptée à la situation d'incertitude actuelle puisqu'elle permettra aux sociétés d'intégrer à la fois des impacts à court/moyen terme de la crise, de définir un scénario optimiste et pessimiste de sortie de crise, mais aussi de tenir compte de la possibilité de maintenir à long terme des changements organisationnels et/ou stratégiques éventuellement déjà mis en œuvre dans le cadre de la gestion de la crise à court terme.

Enfin, l'information au marché sur le niveau des éventuelles dépréciations sera un enjeu majeur de la communication sur la clôture de l'exercice annuel 2020 puisqu'il permettra de donner des éléments clés au marché sur la capacité actuelle et future de la société à résister à une crise de l'ampleur de celle à laquelle nous sommes aujourd'hui confrontés. Cet exercice nécessitera d'être capable d'expliquer et de rationaliser les niveaux de valeur des différents actifs et UGT de la société. ■

1. Normes IAS 36.

2. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4994488> : « L'impact de la crise sanitaire sur l'organisation et l'activité des sociétés », Cindy Duc, Catherine Souquet, 10 décembre 2020.

3. Sachant que si l'une ou l'autre de ces valeurs est supérieure à la valeur comptable de l'actif, alors il n'est pas nécessaire de déterminer l'autre valeur.

4. Cependant, dans le respect de la norme, les restructurations non encore engagées ne peuvent être prises en compte dans le calcul de la valeur d'utilité.

5. Le poids de la valeur terminale est souvent supérieur à 50 % de la valeur totale de l'actif. Ce poids décroît avec son éloignement dans le temps (i.e. plus le nombre d'années nécessaire pour atteindre un flux normatif est élevé, moins le poids de la valeur terminale est important).