

Reconnaissance des revenus ASC 606 : Le modèle en 5 étapes expliqué

By houseblend.io Publié le 12 février 2026 47 min de lecture



Synthèse

Ce rapport propose une analyse complète de l'**ASC 606 : Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients**, la norme convergente de reconnaissance des revenus selon les PCGR des États-Unis (U.S. GAAP) et les normes IFRS. Nous examinons le contexte historique et la justification de l'ASC 606, décrivons son modèle de base en cinq étapes et illustrons chaque étape avec des exemples pratiques et des écritures comptables. Le rapport intègre de multiples perspectives — incluant les organismes de normalisation, les auditeurs, les praticiens en entreprise et la recherche académique — pour évaluer les effets de l'ASC 606 sur l'information financière. Les principales conclusions sont les suivantes :

- **Cadre unifié** : L'ASC 606 établit un cadre unique, fondé sur des principes, pour la reconnaissance des revenus dans tous les secteurs, remplaçant des centaines de règles disparates spécifiques à chaque industrie (par exemple, les directives sur les revenus de logiciels ASC 985-605) (Source: www.grantthornton.com) (Source: www.journalofaccountancy.com). Le principe fondamental est qu'une entité doit comptabiliser les produits des activités ordinaires pour dépeindre le transfert de biens ou de services promis aux clients pour une contrepartie que l'entité s'attend à recevoir (Source: www.grantthornton.com) (Source: www.sec.gov).
- **Modèle en cinq étapes** : La reconnaissance des revenus est régie par un processus en cinq étapes : (1) identifier le contrat avec le client, (2) identifier les obligations de prestation (biens/services promis), (3) déterminer le prix de transaction, (4) allouer le prix aux obligations de prestation, et (5) comptabiliser les produits lorsque les obligations sont remplies (Source: www.sec.gov) (Source: www.journalofaccountancy.com). Ce modèle assure la cohérence et la comparabilité en appliquant des critères uniformes quel que soit le secteur.
- **Impact significatif de la mise en œuvre** : La transition vers l'ASC 606 a des effets matériels sur les revenus et les bénéfices de nombreuses entreprises. Par exemple, une étude a révélé que les entreprises matériellement affectées par l'ASC 606 ont vu une **amélioration de la pertinence de la valeur des revenus déclarés** (Source: www.sciencedirect.com). Cependant, l'adoption a nécessité des changements importants dans les contrats, les systèmes et les informations à fournir, environ 80 % des entreprises du S&P 500 ayant utilisé la transition rétrospective modifiée (évitant le retraitement des périodes antérieures) (Source: blog.auditanalytics.dev).

- **Exemples sectoriels et problématiques** : Les contrats complexes à éléments multiples — courants dans la technologie, les télécommunications, la construction et d'autres secteurs — modifient souvent le calendrier et l'évaluation des revenus. Des illustrations de cas détaillées (par exemple, une licence de logiciel plus un contrat de support) montrent comment l'ASC 606 s'applique en pratique, y compris les écritures comptables. Les différences entre l'ASC 606 et les anciens PCGR/IFRS (par exemple, le traitement de la contrepartie variable, la recouvrabilité et les licences) sont analysées.
- **Perspectives d'avenir** : Dans une revue post-implémentation de 2024, l'IASB a conclu que l'IFRS 15 (l'équivalent IFRS de l'ASC 606) « fonctionne comme prévu » (Source: www.ifrs.org). Le FASB a également estimé que l'ASC 606 est largement efficace. Néanmoins, les deux conseils continuent de surveiller certaines questions (par exemple, les paiements aux clients, les distinctions entre mandant et mandataire) pour d'éventuelles clarifications de portée limitée (Source: www.ifrs.org).

Globalement, l'ASC 606 représente un changement fondamental dans la reconnaissance des revenus, mettant l'accent sur le moment du transfert de contrôle plutôt que sur des concepts historiques (tels que le degré d'avancement ou l'installation). Ce rapport approfondit les exigences de l'ASC 606, illustrant les principes par des exemples basés sur des données, des comparaisons et en citant des sources faisant autorité tout au long du document.

Introduction et contexte

Le chiffre d'affaires est le moteur des entreprises et un indicateur critique pour les utilisateurs des états financiers. Historiquement, les PCGR des États-Unis et les normes IFRS présentaient des règles divergentes et hautement prescriptives pour la reconnaissance des revenus (par exemple, l'ASC 605 sous les PCGR, l'IAS 18/11 sous les IFRS). Ces normes antérieures nécessitaient souvent des directives spécifiques à chaque secteur et entraînaient des incohérences et de la complexité. Pour résoudre ces problèmes, le Financial Accounting Standards Board (FASB) et l'International Accounting Standards Board (IASB) ont entrepris un projet conjoint qui a abouti à l'ASC 606 (U.S. GAAP) et à l'**IFRS 15 (« Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients »)**, en vigueur dès 2018 pour la plupart des entités. L'objectif était de converger vers un modèle fondé sur des principes qui s'applique de manière cohérente dans tous les secteurs et fournit des directives robustes sur le calendrier et l'évaluation des revenus (Source: www.journalofaccountancy.com) (Source: www.grantthornton.com).

Dans le cadre du nouveau référentiel, le principe directeur est qu'une entité doit « *comptabiliser les produits des activités ordinaires pour dépeindre le transfert de biens ou de services promis aux clients pour un montant qui reflète la contrepartie que l'entité s'attend à avoir le droit de recevoir en échange de ces biens ou services* » (Source: www.grantthornton.com) (Source: www.sec.gov) (italique ajouté). En d'autres termes, le revenu est comptabilisé lorsque les **obligations de prestation** (promesses de livrer des biens ou services distincts) sont remplies par le transfert du contrôle de ces biens/services au client. Cela représente un changement par rapport aux approches antérieures (qui étaient souvent basées sur les risques et avantages ou sur des critères d'installation). Surtout, l'ASC 606 **remplace** presque toutes les directives antérieures sur les revenus (y compris les règles spécifiques au secteur comme l'ASC 985 pour les logiciels) (Source: www.grantthornton.com), standardisant ainsi la reconnaissance des revenus sous un seul modèle.

L'élan pour cette refonte remonte à la crise financière de 2008 et à la demande subséquente d'une meilleure comparabilité financière. Les premières discussions sur la convergence ont commencé dans les années 2000, et un projet conjoint a été publié en 2010 (Source: www.journalofaccountancy.com). Après une consultation et des contributions approfondies, la norme finale (ASU 2014-09 dans les PCGR des États-Unis) a été publiée en mai 2014. Les sociétés cotées ont été tenues d'adopter l'ASC 606 pour les périodes de reporting annuel commençant le ou après le 15 décembre 2017, avec une adoption anticipée autorisée ; par exemple, le 10-Q de Marriott note que Marriott a adopté l'ASC 606 au premier trimestre 2018 selon la méthode rétrospective complète (Source: www.sec.gov). Les entreprises privées l'ont adoptée d'ici décembre 2018 ou 2019, selon les directives de la SEC ou des entreprises privées.

Moteurs et objectifs de la nouvelle norme

Le FASB et l'IASB visaient à atteindre les objectifs suivants avec l'ASC 606/IFRS 15 :

- **Comparabilité** : Utiliser un modèle unique à travers différents secteurs et juridictions. Cela corrige les incohérences antérieures (par exemple, les télécoms traités différemment des logiciels).
- **Approche fondée sur des principes** : Se concentrer sur le principe de base (« contrôle des biens/services ») plutôt que sur des règles détaillées et des tests de seuils stricts. Cela nécessite plus de jugement de la part des préparateurs mais produit des informations plus alignées sur la performance de l'entité.
- **Cadre robuste** : Clarifier les domaines complexes tels que les contrats à éléments multiples, la contrepartie variable, les modifications de contrat et les revenus de licences (qui faisaient auparavant l'objet de directives variées).

- **Informations à fournir améliorées** : Exiger des entreprises qu'elles divulguent davantage d'informations sur les contrats, les obligations de prestation et les jugements portés afin de fournir aux utilisateurs un meilleur aperçu de la nature, du calendrier et de l'incertitude des revenus.

Comme l'a noté le Journal of Accountancy en 2010 (en discutant du document de réflexion de l'époque), les conseils envisageaient « *un modèle et certains principes de base pour tous les secteurs* », remplaçant les directives détaillées et spécifiques à chaque industrie des anciens PCGR des États-Unis (Source: www.journalofaccountancy.com). Le directeur technique du FASB, Hal Hess, a souligné que, sous le nouveau modèle, le rapprochement traditionnel des coûts (utiliser le pourcentage d'avancement uniquement parce que des coûts sont engagés) n'est pas un critère en soi (Source: www.journalofaccountancy.com). Au lieu de cela, la reconnaissance est dictée par la satisfaction des obligations. Cela souligne le passage fondamental des anciennes « règles » vers un système cohérent.

Champ d'application et définitions clés

L'ASC 606 s'applique à pratiquement tous les contrats avec les clients (vente de biens ou prestation de services) dans les entreprises publiques et privées, à l'exception de certains domaines exclus tels que les contrats d'assurance, les contrats de location (traités par l'ASC 842/IFRS 16), les instruments financiers et les échanges non monétaires entre entités du même secteur d'activité. Selon l'ASC 606 (et l'IFRS 15), un *contrat* avec un client est défini comme un accord créant des droits et des obligations exécutoires, qui doit être approuvé par les deux parties, avoir une substance commerciale et spécifier les conditions de paiement (Source: www.journalofaccountancy.com) (Source: www.sec.gov). Une fois que le contrat répond à ces critères (y compris le fait que le recouvrement de la contrepartie est probable), l'entité applique l'ASC 606.

Le cadre de base de reconnaissance des revenus dans l'ASC 606 implique l'identification des *obligations de prestation* explicites et implicites (promesses de transfert de biens ou de services), la détermination du *prix de transaction* (qui peut être fixe ou inclure des montants variables), puis la comptabilisation des produits lorsque le contrôle de chaque obligation est transféré au client. Chacun de ces concepts est détaillé ci-dessous dans le contexte du modèle en cinq étapes.

Le modèle de reconnaissance des revenus en cinq étapes de l'ASC 606

L'ASC 606 organise la reconnaissance des revenus selon un **modèle en cinq étapes**. Ce modèle guide les préparateurs à travers une séquence logique pour analyser les contrats et déterminer quand et quel montant de revenus enregistrer. Les étapes sont :

1. **Identifier le(s) contrat(s) avec le client.**
2. **Identifier les obligations de prestation dans le contrat.**
3. **Déterminer le prix de transaction.**
4. **Allouer le prix de transaction aux obligations de prestation.**
5. **Comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsqu'une obligation de prestation est remplie (ou à mesure qu'elle l'est).**

Cette séquence a été résumée par Patrick Finnegan, membre du conseil de l'IASB (2010), lors de l'élaboration de la norme (Source: www.journalofaccountancy.com), et elle s'aligne sur la codification finale. Ces étapes garantissent que la reconnaissance des revenus représente fidèlement l'échange. Nous discutons ci-dessous de chaque étape en profondeur, en citant les directives faisant autorité et des exemples.

Étape 1 – Identifier le(s) contrat(s) avec le client :

Tout d'abord, déterminez si un contrat valide existe selon l'ASC 606 ou l'IFRS 15. Un contrat est un accord (écrit, oral ou implicite) qui crée des droits et des obligations exécutoires. Les parties doivent l'avoir approuvé, les droits de chaque partie aux biens ou services sont identifiés, les conditions de paiement sont spécifiées, le contrat a une substance commerciale et la recouvrabilité est probable (Source: www.sec.gov). Si la recouvrabilité n'est pas probable, la reconnaissance des revenus est différée jusqu'à ce que l'incertitude soit levée (traitant ainsi les paiements comme des dépôts).

Étape 2 – Identifier les obligations de prestation :

Une fois le contrat identifié, l'entité doit identifier toutes les **obligations de prestation** – c'est-à-dire tous les biens ou services promis (ou ensembles de biens/services) qui sont distincts. Une obligation de prestation est une promesse de transférer un bien ou un service distinct (ou un ensemble) au client (Source: ifrscommunity.com). Les biens ou services sont distincts si le client peut en bénéficier seul et s'ils sont identifiables séparément dans le contrat. Si les promesses ne sont pas distinctes (par exemple, intégration, modification ou tâches hautement dépendantes), elles sont combinées. Les obligations implicites découlant des pratiques commerciales habituelles doivent également être considérées comme des obligations distinctes (Source: ifrscommunity.com).

Étape 3 – Déterminer le prix de transaction :

Le prix de transaction est le montant de la contrepartie que l'entité s'attend à recevoir en échange du transfert des biens/services promis. Ce montant peut être fixe ou inclure des montants variables (bonus, remises, rabais, droits de retour, incitations à la performance, etc.). L'entité doit estimer la contrepartie variable (en utilisant la méthode de la valeur attendue ou du montant le plus probable) puis appliquer une contrainte afin de n'inclure que les montants dont il est peu probable qu'ils fassent l'objet d'une inversion significative à l'avenir. Le prix de transaction doit également être ajusté pour la valeur temps de l'argent s'il existe une composante de financement significative, et pour la contrepartie non monétaire (qui est évaluée à la juste valeur lors de la conclusion du contrat) (Source: www.sec.gov) (Source: www.sec.gov).

Étape 4 – Allouer le prix de transaction aux obligations de prestation :

Si le contrat comporte plusieurs obligations de prestation, l'étape suivante consiste à allouer le prix de transaction à chaque obligation sur la base des **prix de vente spécifiques (SSP)**. C'est-à-dire le prix qu'une entité facturerait si elle vendait chaque bien/service séparément. Si les SSP ne sont pas observables, ils doivent être estimés. Les prix réduits et les montants variables doivent également être alloués de manière appropriée. L'allocation garantit que chaque obligation de prestation est associée à une partie de la contrepartie totale (Source: www.sec.gov).

Étape 5 – Comptabiliser les produits lorsqu'une obligation de prestation est remplie (ou à mesure qu'elle l'est) :

Enfin, comptabilisez les produits lorsque (ou à mesure que) chaque obligation de prestation est remplie par le transfert du bien ou du service promis au client. Le transfert est défini en termes de **contrôle** – c'est-à-dire lorsque le client obtient le contrôle de l'actif. Le contrôle signifie que le client peut diriger l'utilisation de l'actif et en obtenir la quasi-totalité des avantages. Cela peut se produire à un moment précis (par exemple, la livraison d'un produit sur le site d'un client) ou au fil du temps (par exemple, un service continu ou des travaux de construction où le client reçoit et consomme les avantages au fur et à mesure que l'entité s'exécute). Chaque obligation remplie entraîne une reconnaissance proportionnelle des revenus égale à la partie du prix de transaction allouée à cette obligation (Source: ifrscommunity.com) (Source: www.sec.gov).

Ces cinq étapes sont appliquées pour chaque contrat client. Elles garantissent que le revenu est comptabilisé d'une manière qui reflète la réalité économique de la transaction. Le tableau 1 (ci-dessous) illustre le modèle sous une forme simplifiée :

ÉTAPE	QUESTION CLÉ	DIRECTIVES
1. Identifier le contrat	Un contrat valide (accord exécutoire) existe-t-il ?	Confirmer l'approbation, les droits, les conditions de paiement, la substance commerciale, la recouvrabilité (Source: www.sec.gov). Si oui, continuer.
2. Identifier les obligations de prestation	Quels biens ou services ont été promis ?	Déterminer les biens/services distincts (explicites et implicites) dans le contrat (Source: ifrscommunity.com) (Source: www.sec.gov) ; chaque promesse distincte est une obligation de prestation.
3. Déterminer le prix de transaction	Quel montant l'entité est-elle en droit de recevoir ?	Évaluer la contrepartie attendue, y compris les montants variables. Estimer la contrepartie variable et appliquer la contrainte. Ajuster pour le financement significatif et la contrepartie non monétaire.
4. Allouer le prix	Comment allouer le prix à chaque obligation ?	Utiliser les prix de vente spécifiques relatifs pour allouer le prix de transaction total à chaque obligation de prestation.

| 5. Comptabiliser les produits | Quand (et pour quel montant) les produits sont-ils comptabilisés pour chaque obligation ? | Comptabiliser lorsque l'entité transfère le contrôle de chaque bien/service promis au client. Appliquer les méthodes basées sur les ressources (inputs) ou les résultats (outputs) pour une comptabilisation continue, le cas échéant (Source: ifrscommunity.com). |

Chaque étape est décrite en détail dans les sections suivantes. Les sources faisant autorité et les exemples illustratifs (y compris les écritures comptables) démontrent comment les entreprises mettent en œuvre la norme dans la pratique.

Étape 1 : Identifier le contrat avec le client

La première étape consiste à déterminer si un accord avec un client est qualifié de contrat selon l'ASC 606. Selon la norme, un contrat est un accord qui crée des droits et des obligations exécutoires. Les critères d'existence d'un contrat comprennent (paraphrasés de l'ASC 606-10-25-1 et des directives et pratiques d'accompagnement) :

- **Approbation et engagement** : Les deux parties ont approuvé le contrat (par écrit, oralement ou par les pratiques commerciales) et ont l'intention d'exécuter leurs obligations respectives.
- **Droits identifiables** : Les droits des parties concernant les biens ou services à transférer sont identifiés.
- **Conditions de paiement** : Les conditions de paiement pour les biens ou services sont définies (même si elles sont variables).
- **Substance commerciale** : Le contrat a une substance économique (par exemple, les prix ne sont pas figés sur une formule fixe indépendamment de l'évolution des coûts).
- **Recouvrement probable** : Il est probable (généralement interprété comme une probabilité d'environ 80 % ou plus) que l'entité recouvrera la quasi-totalité de la contrepartie à laquelle elle aura droit en échange des biens ou services (Source: www.journalofaccountancy.com).

Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, l'ASC 606 stipule qu'aucun contrat n'existe à des fins comptables. Dans ce cas, les paiements reçus sont comptabilisés en tant que passifs (produits constatés d'avance) jusqu'à ce qu'un contrat valide soit formé. Les informations fournies par la plupart des entreprises montrent une politique prépondérante selon laquelle le recouvrement est évalué lors de la conclusion du contrat (Source: www.sec.gov).

Une fois le contrat identifié, l'ASC 606 exige également qu'une entité évalue s'il convient de regrouper les contrats pour la comptabilité. Les contrats conclus au même moment avec le même client (ou des parties liées) doivent être regroupés si les contrats sont négociés comme un ensemble ou sont liés d'une autre manière (par exemple, dépendants du prix ou de la livraison d'autres contrats). Inversement, les modifications de contrats (changements ultérieurs de périmètre ou de prix) peuvent créer de nouveaux contrats ou être comptabilisées de manière prospective (voir **Modifications de contrat** ci-dessous) (Source: ifrscommunity.com).

Cette étape garantit que seuls les échanges exécutoires sont enregistrés. Par exemple, dans un dépôt auprès de la SEC pour une société de logiciels, la société note qu'elle ne comptabilise les produits selon l'ASC 606 que lorsqu'un contrat existe selon ces critères, sinon elle reporte tous les produits (Source: www.sec.gov). En pratique, presque tous les accords clients répondent à ces critères, de sorte que la plupart des ventes finissent par être qualifiées ; l'essentiel est de vérifier soigneusement chaque contrat lors de sa conclusion.

Étape 2 : Identifier les obligations de prestation

Une fois qu'un contrat entre dans le champ d'application, l'entité doit identifier toutes les **obligations de prestation** du contrat. Une **obligation de prestation** est une promesse de transférer au client soit un bien ou un service distinct (soit un ensemble distinct de biens ou de services). L'ASC 606 traite chaque promesse distincte comme une obligation séparée aux fins de la comptabilisation des produits.

Biens ou services distincts. Un bien ou un service est distinct s'il répond aux **deux** critères suivants (Source: ifrscommunity.com) (Source: www.sec.gov) :

1. **Capacité d'être distinct** : Le client peut bénéficier du bien ou du service soit isolément, soit en le combinant avec d'autres ressources facilement disponibles. En d'autres termes, il a une utilité en soi ou avec des éléments que le client possède déjà.
2. **Distinct dans le contexte du contrat** : La promesse de transférer le bien ou le service est identifiable séparément des autres promesses du contrat. La promesse de l'entité n'est pas hautement interdépendante ou liée à d'autres promesses (par exemple, une remise sur l'équipement offerte uniquement en cas d'achat avec maintenance).

Si les deux critères sont satisfaits (IFRS 15.27, ASC 606-10-25-27 à 25-30), le bien/service est distinct et traité comme une obligation de prestation séparée. Sinon, les biens/services sont regroupés en une seule obligation de prestation. Par exemple, des services de formation groupés avec un logiciel peuvent ne pas être distincts si la formation améliore simplement l'utilisation du logiciel (ces services sont souvent inséparables de la livraison du logiciel et donc comptabilisés ensemble).

Processus d'identification. En pratique, une entreprise examinera le contrat pour l'énumération de toutes les promesses explicites (par exemple, « 1 routeur, 3 ans d'assistance, service d'installation »). Elle doit également tenir compte des **promesses implicites** : toutes les obligations découlant des pratiques commerciales habituelles ou des normes du secteur. Comme le note l'analyse de la communauté IFRS, même les services qui ne sont pas explicitement énoncés mais qui créent une attente valide (comme un service de fidélisation de la clientèle) peuvent compter comme des obligations de prestation (Source: ifrscommunity.com).

Une obligation de prestation comprend également des options qui accordent un « droit substantiel ». Par exemple, si un client paie d'avance pour 10 widgets et peut acheter des widgets supplémentaires avec une remise, l'option d'en acheter davantage constitue un droit substantiel si le prix réduit est inférieur au prix du marché et que le client n'aurait pas bénéficié d'une remise similaire autrement. Cette option peut être une obligation de prestation selon l'ASC 606 (Source: www.journalofaccountancy.com) (Source: ifrscommunity.com).

Evertec, Inc., un fournisseur de services de paiement, décrit son approche dans ses états financiers de 2024 : elle identifie toutes les promesses explicites et implicites, y compris les options des clients (par exemple, « les options du client d'acquiescer des biens ou services supplémentaires gratuitement ou avec une remise ») puis évalue si chaque bien ou service promis est distinct (Source: www.sec.gov). Dans cet exemple, l'équipement, la licence, l'installation et les services d'assistance distincts deviennent chacun des obligations séparées s'ils répondent aux critères.

Séries et accords de disponibilité (stand-ready). L'ASC 606 reconnaît également que certains biens ou services livrés en « série » (plusieurs unités similaires au fil du temps) peuvent être regroupés en une seule obligation de prestation s'ils sont substantiellement les mêmes et présentent le même rythme de transfert. Par exemple, les livraisons mensuelles de magazines dans le cadre d'un abonnement pourraient être considérées comme une obligation de prestation en série (articles similaires livrés au fil du temps). Si la série est de nature « stand-ready » ou si la livraison d'un article ne crée pas d'obligation distincte pour le suivant, l'ensemble de la série peut constituer une seule obligation.

Exemple 2 – Caractère distinct : Considérons un contrat pour livrer une machine de 10 000 \$ et fournir également 2 000 \$ de maintenance annuelle pendant 3 ans. Si le service de maintenance n'est pas intrinsèquement nécessaire pour utiliser la machine (la machine fonctionne seule sans revenus de maintenance) et que le client pourrait théoriquement obtenir la maintenance ailleurs, alors la machine et la maintenance sont chacune des obligations de prestation distinctes. Chacune serait comptabilisée séparément (produits de la machine lors de la livraison, produits de maintenance au fil du temps). Si, au contraire, la maintenance était obligatoire pour le fonctionnement de la machine et n'était pas disponible séparément, l'ensemble de l'accord constituerait une seule obligation.

Point clé : Chaque promesse distincte dans le contrat forme une obligation de prestation séparée. L'entité doit analyser soigneusement ce qui a été promis dans l'accord (et par les pratiques antérieures) pour déterminer cette liste d'obligations. Cela prépare le terrain pour la répartition des produits à l'étape suivante.

Étape 3 : Déterminer le prix de la transaction

Le **prix de la transaction** est le montant de la contrepartie auquel une entité s'attend à avoir droit en échange du transfert des biens ou services promis au client. La détermination du prix de la transaction implique plusieurs jugements :

- **Contrepartie fixe et variable :** Le prix peut être fixe (par exemple, 100 \$ par unité) ou variable (par exemple, primes de performance, remises, rabais, remboursements, droits de retour, frais basés sur l'utilisation, pénalités). L'ASC 606 exige d'estimer les montants variables en utilisant soit la méthode de la *valeur attendue*, soit celle du *montant le plus probable*, selon celle qui prédit le mieux le montant. Il est important de noter que la contrepartie variable est plafonnée : seuls les montants dont il est peu probable qu'ils fassent l'objet d'un ajustement négatif significatif doivent être inclus. Par exemple, s'il existe une incertitude importante (par exemple, des concessions de prix à venir), une partie de la contrepartie variable est exclue. L'IFRS 15 fournit des exemples et exige la divulgation des méthodes d'estimation.
- **Contrepartie non monétaire :** Si le client paie avec autre chose que du numéraire (par exemple, des actions ou des biens), l'entité évalue cela à la juste valeur et l'inclut dans le prix de la transaction (ASC 606-10-32-21). Par exemple, si une entreprise émet des actions à un client en guise de paiement, la valeur de l'action lors de la conclusion du contrat détermine le produit. Si la juste valeur ne peut être estimée raisonnablement, la valeur des biens/services promis au client est alors utilisée (conversion en un prix équivalent en numéraire).
- **Composante de financement significative :** L'ASC 606 reconnaît que les contrats à long terme peuvent inclure implicitement un effet de financement. Si le paiement et le transfert des biens/services sont séparés de manière significative dans le temps, le prix de la transaction est ajusté de la valeur temps de l'argent (par actualisation ou imputation d'intérêts). Ce montant financé de manière significative est comptabilisé comme une charge ou un produit d'intérêt (et non comme un produit des activités ordinaires). Toutefois, si l'écart temporel est d'un an ou moins, la norme autorise une simplification administrative permettant d'ignorer l'actualisation. L'ASC 606 et l'IFRS 15 exigent tous deux de réévaluer lors de la conclusion du contrat si une telle composante existe (Source: entrepreneurialhub.com).
- **Contrepartie payable au client :** Inversement, si l'entité promet de payer le client (par exemple, des rabais ou des coupons fournis aux clients), l'entité enregistre ces montants comme une réduction du prix de la transaction (et donc une réduction des produits), à moins qu'ils ne constituent un paiement pour des biens ou services distincts.

Exemple 3 – Contrepartie variable : Un fournisseur de télécoms signe un contrat pour un abonnement de 1 000 \$ par mois plus un bonus allant jusqu'à 500 \$ si le client dépasse un certain seuil de données. Les 1 000 \$ par mois sont fixes. Le bonus de 500 \$ est variable ; le fournisseur l'estime probable (prévoit 70 % de chances d'atteindre le seuil) et inclut initialement 350 \$ (70 % de 500 \$). Cependant, si au cours de périodes ultérieures il devient clair que le seuil ne sera pas atteint, le fournisseur doit contrepasser le montant différé. Cela illustre la *contrainte* liée à la contrepartie variable.

Pour illustrer le processus, SBA (une entreprise de logiciels hypothétique) conclut un accord pour une contrepartie totale de 100 000 \$ comprenant plusieurs services. Les étapes sont les suivantes : estimer les rabais ou remises éventuels, ajuster pour tout financement (si les calendriers de paiement diffèrent) et additionner le tout pour arriver à un prix de transaction unique (ici 100 000 \$). Si le contrat comportait une clause supplémentaire prévoyant le remboursement de 10 000 \$ si certaines conditions n'étaient pas remplies, SBA estimerait la probabilité et ajusterait les 100 000 \$ en conséquence, en n'incluant que la partie peu susceptible d'être annulée.

Dans notre exemple « logiciel plus assistance », supposons qu'un fournisseur vende une licence de logiciel et un an de mises à jour pour 10 000 \$. Si les 10 000 \$ sont fixes et qu'il n'y a pas d'autres clauses, le prix de la transaction est de 10 000 \$. Si, au contraire, le fournisseur offre une remise sur volume (deuxième licence à -50 %) et que le client peut choisir lors d'un achat ultérieur, cette option pourrait créer une contrepartie variable. Le fournisseur estimerait l'utilisation de la remise (disons 40 %) et multiplierait par l'économie de 50 % pour estimer le montant à reporter. En pratique, de nombreux contrats comportent des éléments de ce type (par exemple, *prime de performance* dans la construction, *coupons* dans le commerce de détail, *remises sur le renouvellement de service*).

Une fois le prix de la transaction déterminé (y compris les estimations et les limites sur les variables), ce total sera réparti entre les obligations à l'étape suivante (Source: www.sec.gov).

Étape 4 : Répartir le prix de la transaction entre les obligations de prestation

Après avoir établi quels biens/services sont promis et déterminé le prix total, l'étape suivante consiste à répartir le prix de la transaction entre chaque obligation de prestation. La règle générale est de répartir proportionnellement au **prix de vente spécifique (PVS)** de chaque bien ou service. C'est-à-dire le prix auquel l'entreprise vendrait ce bien ou service séparément.

L'ASC 606-10-32-28 et l'IFRS 15.B9 exigent que si les PVS sont observables, ils soient utilisés ; sinon, il faut estimer les PVS (par exemple, par des méthodes de marché ajustées ou de coût majoré). La méthode du prix de vente relatif garantit ainsi que le total des produits répartis est égal au prix de transaction global.

Par exemple, supposons qu'un contrat regroupe les produits A et B pour un total de 150 \$. Si le produit A se vend normalement 100 \$ et le produit B 50 \$ sur une base individuelle, et que le vendeur a des preuves pour utiliser ces PVS, alors selon la méthode du prix de vente relatif, le prix du contrat est divisé en 100 \$ pour A et 50 \$ pour B : $(100/150)\%$ de 150 \$ = 100 \$; et $(50/150)\%$ de 150 \$ = 50 \$. Si le client avait payé 120 \$ au total avec les mêmes PVS, on répartirait 80 \$ pour A et 40 \$ pour B. Si les PVS doivent être estimés (par exemple, pour une solution personnalisée), une entreprise pourrait utiliser une approche de coût attendu plus marge ou des données de marché pour dériver des PVS raisonnables (comme le fait Evertec[^] (Source: www.sec.gov)).

L'ASC 606 fournit également des directives sur la manière de traiter les remises ou les montants variables lors de la répartition. Si le prix de la transaction constitue une remise par rapport à la somme des PVS de toutes les obligations, la remise est répartie proportionnellement sur toutes les obligations (sauf preuve du contraire). De même, les contreparties variables et les ajustements de financement sont répartis proportionnellement aux PVS des obligations, à moins qu'une autre base ne soit plus appropriée.

L'extrait des états financiers de Marriott sur l'ASC 606 (2018) souligne que, mis à part les coûts de passation de contrat et la comptabilisation des passifs, le cadre ne dit rien sur le conditionnement des biens — la répartition reste basée sur le PVS. L'implication est que le regroupement nécessite une analyse minutieuse des justes valeurs.

Une fois le prix de la transaction réparti, l'entité sait quel montant de produit est « rattaché » à chaque obligation de prestation. Ceci est crucial pour l'étape 5, car les produits pour chaque obligation ne peuvent être comptabilisés qu'à hauteur de leur montant attribué.

Tableau 1 : Exemple de répartition pour un contrat à éléments multiples

OBLIGATION DE PRESTATION	PRIX DE VENTE SPÉCIFIQUE (PVS)	PRIX DE TRANSACTION RÉPARTI	MOMENT DE LA COMPTABILISATION
Licence de logiciel (livrée d'avance)	80 000 \$	80 000 \$ (80 % de 100 000 \$)	À un moment précis (lors de la livraison de la licence)
Maintenance et assistance d'un an (sur 12 mois)	20 000 \$	20 000 \$ (20 % de 100 000 \$)	Au fil du temps (linéairement au fur et à mesure de la prestation)

Tableau 1 : Dans un contrat d'une valeur de 100 000 \$ comprenant une licence de logiciel (valeur PVS de 80 k\$) et une assistance d'un an (valeur PVS de 20 k\$), le prix de la transaction est réparti à hauteur de 80 k\$ pour la licence et 20 k\$ pour l'assistance, sur la base des PVS relatifs.

Étape 5 : Comptabiliser les produits lors de l'exécution des obligations de prestation

La dernière étape consiste à comptabiliser les produits au fur et à mesure que chaque obligation de prestation est remplie. Selon l'ASC 606, une entité comptabilise les produits lorsque le **contrôle** du bien ou du service promis est transféré au client, pour le montant alloué à cette obligation. Le contrôle fait référence à la capacité de diriger l'utilisation de l'élément transféré et d'en obtenir la quasi-totalité des avantages, et est mis en évidence par des facteurs tels que le titre de propriété légal du client, la possession physique, le paiement reçu et le transfert des risques et avantages.

Il existe deux modes d'exécution :

- **Comptabilisation à un moment précis (Point in Time - PIT) :** Les produits sont comptabilisés à un moment précis (généralement lors de la livraison) si le client obtient le contrôle à ce moment-là. Les indicateurs comprennent le transfert du titre légal, la livraison physique, l'acceptation par le client ou le droit du vendeur au paiement. Par exemple, la plupart des ventes de produits autonomes (comme l'équipement livré au client) sont comptabilisées au moment de la livraison.
- **Comptabilisation au fil du temps (Over Time - OT) :** Les produits sont comptabilisés de manière continue au fur et à mesure que l'entité s'exécute si l'un des trois critères suivants est rempli (ASC 606-10-25-27 à 25-30) :
 1. **Le client reçoit et consomme simultanément les avantages :** Le client bénéficie du service au fur et à mesure de sa réalisation (par exemple, services de nettoyage, assurance).
 2. **La prestation de l'entité crée ou améliore un actif contrôlé par le client :** Par exemple, la construction d'un actif personnalisé sur le terrain du client.
 3. **Pas d'utilisation alternative et droit exécutoire au paiement :** Les biens livrés n'ont pas d'utilisation alternative pour l'entité (par exemple, équipement unique fabriqué sur mesure) et l'entité a un droit au paiement pour le travail accompli à ce jour.

Dans l'un de ces cas, les produits sont comptabilisés au fil du temps en mesurant l'avancement vers l'exécution complète (par exemple, sur la base des coûts engagés ou des étapes franchies) afin que les produits comptabilisés à ce jour correspondent à la prestation fournie. Comme l'indiquent les directives de la communauté IFRS, « *Les obligations de prestation peuvent être remplies, et ainsi les produits peuvent être comptabilisés, soit à un moment précis, soit au fil du temps* » (Source: [ifrscommunity.com](https://www.ifrscommunity.com)).

La méthode de mesure de l'avancement (ressources vs résultats) est choisie en fonction de celle qui illustre le mieux le transfert de contrôle. Les méthodes courantes basées sur les ressources (inputs) incluent le pourcentage des coûts engagés ou les heures de main-d'œuvre par rapport au total ; les méthodes basées sur les résultats (outputs) pourraient être les unités livrées ou les étapes franchies.

L'ASC 606 reprend explicitement le concept de « vente continue » des anciens PCGR (SOP 81-1) sous le terme de « livraison continue ». Le FASB a souligné que la comptabilisation à l'avancement n'est pas supprimée – elle n'est désormais appliquée que lorsque les critères de contrôle le justifient (Source: www.journalofaccountancy.com). À l'inverse, si aucun des critères de comptabilisation progressive (OT) n'est rempli, le produit est comptabilisé au moment précis où le transfert de contrôle a lieu.

L'exemple de l'entreprise en [33] résume bien cela : « *La Société comptabilise les produits lorsqu'elle remplit une obligation de prestation en transférant le contrôle d'un produit ou d'un service à un client* » (Source: www.sec.gov). Cette écriture comptabilise les produits nets de toute taxe (les taxes étant collectées séparément).

Modèles d'écritures comptables : Bien que la comptabilité fondamentale reste la même (débit d'actifs ou de trésorerie, crédit de produits ; ou débit de passif sur contrat, crédit de produits), l'ASC 606 entraîne souvent l'enregistrement d'**actifs sur contrat** ou de **passifs sur contrat** au bilan. Si le paiement précède la satisfaction de l'obligation, un passif sur contrat (anciennement « produits constatés d'avance ») est enregistré. Lors de l'exécution de la prestation, il est extourné en produits. Si la prestation précède la facturation (ex. services non facturés), un actif sur contrat (une créance) est enregistré jusqu'à l'émission de la facture.

Pour concrétiser ces concepts, nous présentons un exemple d'écriture comptable dans le Tableau 2.

Tableau 2 : Exemples d'écritures comptables pour un contrat à obligations multiples

DATE (202X)	COMPTE	DÉBIT (\$)	CRÉDIT (\$)	DESCRIPTION
1er janv., Signature du contrat	Trésorerie ou Créances clients	100 000	Passif sur contrat 100 000	Réception de 100 000 \$ d'avance (contrat de 4 ans). Enregistré en passif sur contrat jusqu'à la comptabilisation du produit.
1er janv., Lors de la livraison de la licence	Passif sur contrat	80 000	Produits – Licence 80 000	Transfert de la licence au client (moment précis). Comptabilisation de 80 000 \$ de produits alloués à la licence.
Tout au long de l'A1 (mensuel)	Passif sur contrat	1 667	Produits – Support 1 667	Comptabilisation mensuelle des produits de services. (20 000 \$ / 12 mois)
31 déc., Fin de l'année 1	—	—	—	(Des écritures mensuelles similaires se poursuivent jusqu'en décembre pour le support)

Tableau 2 : Écritures comptables illustrant la facturation d'un contrat et la comptabilisation des produits pour un contrat de 100 000 \$ (licence + 1 an de support comme dans le Tableau 1). À l'entrée en vigueur du contrat, les fonds sont reçus et crédités à un Passif sur contrat. Lorsque la licence est livrée (1er janv.), les 80 000 \$ alloués à la licence sont comptabilisés en produits. Les produits de support de 20 000 \$ sont comptabilisés progressivement — environ 1 667 \$ par mois — en réduisant le passif sur contrat à chaque période et en créditant le compte de Produits.

Ces exemples démontrent comment l'ASC 606 est appliquée en pratique. Toutes les modifications de contrat, les changements dans les estimations de contrepartie variable et les coûts d'obtention/d'exécution seraient intégrés dans ce cadre. L'approche de comptabilisation garantit que le calendrier des produits reflète le moment où la valeur (le contrôle des biens/services) est véritablement transférée au client (Source: www.sec.gov) (Source: ifrscommunity.com).

Sujets spéciaux et questions détaillées

Au-delà du modèle en cinq étapes, l'ASC 606/IFRS 15 inclut des directives détaillées sur certaines questions spécifiques qui surviennent couramment dans la pratique :

Modifications de contrat

Les contrats changent souvent après leur signature (ex. ajouts, ordres de modification). L'ASC 606 fournit un cadre clair pour la comptabilisation des modifications. Une *modification de contrat* est tout changement dans le périmètre ou le prix (ou les deux) d'un contrat qui crée de nouveaux droits et obligations ou modifie ceux existants (Source: ifrscommunity.com). La modification est traitée de l'une des trois manières suivantes (reflétant les directives de l'IFRS 15) :

- **Contrat distinct :** Si la modification ajoute des biens/services distincts et que l'augmentation de prix reflète le prix de vente spécifique (PVS) de ces nouveaux éléments, traitez la modification comme un contrat distinct (c'est-à-dire comme si un nouveau contrat était conclu). Les obligations de prestation du contrat initial restent intactes. Exemple IFRS : La mise à niveau d'un forfait de smartphone où les lignes supplémentaires sont facturées au prix du marché — chaque ligne est une obligation distincte, donc ajoutée en tant que nouveau contrat (Source: ifrscommunity.com).
- **Ajustement prospectif :** Si les biens/services restants (non livrés) dans le cadre du contrat initial sont distincts de ceux déjà livrés, comptabilisez la modification comme un changement prospectif. N'ajustez pas les produits déjà comptabilisés pour les obligations antérieures ; allouez le prix de transaction total révisé (y compris tout montant supplémentaire) aux obligations de prestation **restantes** en utilisant les PVS mis à jour (Source: ifrscommunity.com).
- **Rattrapage cumulatif :** Si les biens/services promis ajoutés ne sont pas distincts et font partie de l'obligation déjà satisfaite, la modification déclenche un ajustement de rattrapage unique. L'entité retraite les produits comptabilisés à ce jour pour refléter le prix total de la nouvelle obligation combinée et comptabilise immédiatement tout produit supplémentaire. Cela revient à recalculer les produits comme si le nouveau périmètre avait toujours fait partie du contrat initial.

Parfois, une combinaison des approches prospective et de rattrapage est nécessaire si une modification affecte certaines obligations existantes et en ajoute de nouvelles. La ressource IFRS Community explique cela avec des exemples : si le périmètre augmente (plus d'unités) mais que ces unités ne sont pas distinctes (service continu identique), un rattrapage est nécessaire ; si elles sont distinctes, l'allocation prospective est utilisée (Source: ifrscommunity.com).

L'ASC 606 (606-10-25-13 à 25-18) contient les mêmes principes que l'IFRS 15. En pratique, les entreprises doivent souvent faire preuve de jugement et s'assurer que la comptabilisation de la modification reflète fidèlement le nouvel engagement. Ne pas le faire peut fausser considérablement les produits. Par exemple, si un éditeur de logiciels ajoute une nouvelle fonctionnalité en milieu de contrat, la comptabilisation dépendra du fait que cette fonctionnalité est un bien/service distinct avec son propre prix de vente spécifique.

Contrepartie variable (Détails)

Bien que l'étape 3 ait mentionné la contrepartie variable de manière générale, deux exemples spécifiques sont courants : les **remises incitatives aux clients** et le **droit de retour**. Les deux peuvent affecter considérablement le montant des produits.

- **Remises et incitations** : Si une entreprise offre une remise qui dépend du volume d'achat ou des dépenses du client, cette remise crée une réduction variable du prix. Selon l'ASC 606, le passif estimé au titre des remises réduit les produits (c'est-à-dire abaisse le prix de transaction) uniquement dans la mesure où il n'est pas prévu qu'il s'inverse. Exemple : une remise de fidélité où si un client dépense 1 M\$, il obtient 10 % de réduction. Si un contrat implique une incertitude quant au fait que le client déclenche la remise, l'estimation de la remise est traitée comme faisant partie de la contrepartie variable et fait l'objet d'une contrainte.
- **Droit de retour** : De nombreuses ventes incluent un droit de retour (le client peut retourner les marchandises invendues pour un remboursement). L'IFRS 15 et l'ASC 606 exigent de ne comptabiliser les produits que dans la mesure où les marchandises ne font pas l'objet d'un retour. Généralement, une estimation des retours attendus est faite et comptabilisée en tant que passif de remboursement (une réduction des produits) et en tant qu'actif pour le droit de récupérer les marchandises retournées. Le produit initial comptabilisé est la trésorerie reçue moins les retours estimés. Au fur et à mesure que les retours se produisent, le passif est réduit et tout reliquat est comptabilisé en produits ou en perte sur marchandises.

Les directives spécifiques à l'ASC 606 (FASB ASC 606-10-32-14 à 32-25) fournissent une approche étape par étape pour les droits de retour, souvent appelée modèle de « vente ou retour ». Le vendeur diffère les produits pour les retours attendus jusqu'à ce qu'ils expirent ou que les marchandises soient vendues par le client.

Licences de propriété intellectuelle

Les licences de propriété intellectuelle (ex. logiciels, franchises) apparaissent fréquemment dans l'ASC 606/IFRS 15. Le moment de la comptabilisation des produits dépend du fait que la licence est un *droit d'utilisation* de la PI telle qu'elle existe à un moment donné (une « licence fonctionnelle ») ou un *droit d'accès* à la PI au fil du temps (une « licence symbolique »). Selon l'ASC 606 :

- Une licence d'**utilisation** (ex. un jeton logiciel utilisable immédiatement) est généralement comptabilisée au moment où le client peut l'utiliser ; cela s'apparente à la livraison d'un produit (sauf si elle est combinée à une obligation continue).
- Une licence d'**accès** à la PI sur une période (par exemple, un jeton d'accès perpétuel pour utiliser une base de données sur 3 ans) est comptabilisée progressivement, car le client en bénéficie tout au long de la période même si le titre est donné d'avance.

Cette distinction n'était pas explicitement abordée dans les anciens PCGR, mais l'ASC 606 clarifie ce point. L'exposé-sondage et les guides de mise en œuvre notent que le traitement de nombreuses licences logicielles/Web comme des produits à la livraison (moment précis) était approprié si la licence a une valeur autonome. Toutefois, si des mises à jour/mises à niveau continues sont promises, la licence elle-même pourrait être considérée comme une prestation continue (voir le contexte du contrat). Cette distinction subtile nécessite du jugement.

Considérations Mandant vs Mandataire

Un autre domaine nécessitant du jugement est de déterminer si l'entité agit en tant que **mandant** (c'est-à-dire qu'elle obtient le contrôle des biens/services avant de les transférer au client) ou en tant que **mandataire** (c'est-à-dire qu'elle organise la fourniture des biens/services par une autre partie). Selon l'ASC 606 et l'IFRS 15, si l'entité est mandant, elle comptabilise les produits sur une base brute (contrepartie totale, charge pour le coût

sous-traité). Si elle est mandataire, elle ne comptabilise qu'un honoraire net ou une commission. Les indicateurs incluent la partie qui contrôle le bien/service spécifié avant le transfert au client, qui est le principal responsable et qui assume le risque d'inventaire.

Exemple : Un fournisseur de catalyseurs distribue des catalyseurs bruts achetés à un fabricant. Si le distributeur en prend possession et peut les vendre à d'autres, il est mandant et comptabilise les produits pour le total des ventes. Mais s'il ne gagne qu'une commission sans risque d'inventaire, il est mandataire et ne comptabilise que les revenus de commission.

Cette analyse mandant-mandataire peut modifier considérablement les montants des produits. Par exemple, dans la vente d'un billet d'avion, l'agent de voyage est souvent un mandataire (comptabilise la commission) alors que la compagnie aérienne elle-même est mandante pour la vente des billets.

Coûts du contrat (Activation et amortissement)

L'ASC 606 ne traite pas seulement des produits, elle exige également d'activer certains **coûts pour obtenir ou exécuter un contrat** (ASC 340-40, lié à l'ASC 606). Points clés :

- **Coûts pour obtenir un contrat (ASC 606-10-25-10)** : Les coûts marginaux d'obtention d'un contrat (ex. commissions de vente, frais de courtage) doivent être activés s'ils sont censés être recouverts. Les coûts activés sont ensuite amortis sur la période de profit (souvent la durée du contrat) de manière similaire au transfert des produits. Si l'amortissement est supérieur à un an, ils peuvent être amortis sur la durée de vie réelle ou attendue du contrat. Des mesures de simplification existent (par exemple, passage en charges immédiat si la période d'amortissement est < 1 an ou si les commissions auraient été payées de toute façon).
- **Coûts pour exécuter un contrat (ASC 34[...]-40)** : Les autres coûts (main-d'œuvre directe, matériaux) pour exécuter un contrat doivent être activés s'ils répondent aux critères (relation directe avec un contrat, génération ou amélioration de ressources qui seront utilisées pour satisfaire le contrat, ou attente de recouvrement). Les frais généraux courants sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont encourus.

Par exemple, si une entreprise paie une commission de 10 000 \$ pour remporter un contrat, selon l'ASC 606, elle peut activer ce coût (en tant qu'« Actif d'acquisition de contrat ») et l'amortir (ex. de manière linéaire) au fur et à mesure que les produits sont comptabilisés. L'ASC 340-40 et l'ASC 606 sont étroitement liés de cette manière.

L'information fournie par Marriott lors de l'adoption note que l'ASC 606 « précise la comptabilisation de certains coûts pour obtenir ou exécuter un contrat avec un client » (Source: www.sec.gov), soulignant ce lien. En pratique, les entreprises voient désormais des actifs au bilan pour les coûts de contrat non amortis et doivent les surveiller (dépréciation si le contrat est perdu ou révisé).

Informations à fournir

L'ASC 606 a également considérablement élargi les exigences en matière d'informations à fournir pour améliorer la transparence. Les entités doivent fournir des informations qualitatives et quantitatives sur les contrats avec les clients, notamment la désagrégation des produits par catégories, des informations sur les soldes des contrats (soldes d'ouverture/clôture des actifs et passifs sur contrat), un rapprochement des actifs/passifs sur contrat et une explication des jugements importants (ex. calendrier de satisfaction des obligations de prestation, estimations de la contrepartie variable, amortissement des coûts de contrat) (Source: www.sec.gov). La SEC, par exemple, s'attend à ce que les entreprises présentent clairement comment les nouvelles politiques affectent les états financiers (comme on le voit dans les lettres de commentaires et les dépôts de la SEC).

Par exemple, le 10-Q de Marriott (T3 2018) comprenait des tableaux détaillés montrant l'effet de l'ASC 606 sur les produits, le résultat net et les bénéfices non répartis, ainsi qu'une ventilation des obligations de prestation par durée de contrat restante (Source: www.sec.gov) (Source: www.ifrs.org). Ces informations aident les analystes à comprendre les changements dus uniquement à la politique comptable par rapport aux changements opérationnels.

Applications sectorielles et études de cas

Bien que le cadre en cinq étapes soit universel, son application varie selon le secteur. Nous discutons ici de la manière dont l'ASC 606 est utilisée dans certains contextes courants, avec des exemples concrets pour illustrer l'impact.

Secteur de la technologie et des logiciels

Les entreprises technologiques ont été parmi les plus touchées par l'ASC 606, en raison d'accords complexes à éléments multiples et des anciennes règles sur les produits logiciels. Sous les anciens PCGR, les produits logiciels utilisaient souvent des règles basées sur des preuves spécifiques au vendeur (VSOE) du PVS, des ventes de modules et des modèles de licence capitalisée + maintenance (ex. ASC 985-605, SOP 97-2, 98-9). L'ASC 606 les a remplacés par son modèle fondé sur des principes.

Un guide de Grant Thornton sur le secteur technologique note : « *les entités du secteur technologique sont parmi celles qui subissent l'impact le plus significatif... Les accords de logiciels et de SaaS faisaient l'objet de directives sectorielles approfondies que l'ASC 606 remplace, substituant des règles spécifiques par un modèle unique.* » (Source: www.granthornton.com). Par exemple, si une entreprise vend un logiciel sur site plus 2 ans de support et de mise en œuvre, sous les anciens PCGR, elle aurait pu utiliser le prix de vente de chaque élément (en utilisant la VSOE si disponible) pour l'allocation. Sous l'ASC 606, l'analyse est similaire mais désormais basée sur le PVS, et avec prise en compte du transfert de contrôle. Crucialement, les licences logicielles (souvent incorporelles) sont souvent livrées au début du contrat (comptabilisation à un moment précis), tandis que le support continu est comptabilisé progressivement.

Exemple de cas – Éditeur de logiciels : Un éditeur de logiciels vend un abonnement de douze mois à son service cloud pour 120 000 \$ (facturé annuellement) plus une licence logicielle illimitée pour 24 000 \$ (sans limitation d'utilisation). Selon l'ASC 606, le prix de vente spécifique pourrait être évalué à 100 000 \$ pour l'abonnement (8 333 \$ par mois) et 20 000 \$ pour la licence. Si le client paie 144 000 \$ à la signature, le vendeur alloue 100 000 \$ à l'abonnement et 20 000 \$ à la licence (au prorata). Les 20 000 \$ de produits de licence peuvent être comptabilisés au début (moment précis où l'accès est accordé), et les 100 000 \$ sur les 12 mois (progressivement, souvent mensuellement). Les écritures comptables suivraient le modèle du Tableau 2, avec des produits différés puis leur passage en résultat. Par rapport à la période pré-ASC 606 (qui aurait pu autoriser des conventions de calendrier différentes), le résultat peut modifier le profil de comptabilisation.

Certains problèmes spécifiques à la technologie incluent :

- **Ventes liées (Bundling)** : De nombreux accords regroupent des licences logicielles, des mises à jour (maintenance), des services d'installation ou du matériel. L'entreprise doit analyser le caractère distinct. Dans de nombreux cas, le matériel (le cas échéant) est distinct du service logiciel, nécessitant une comptabilisation séparée.
- **Attrition (Churn) et annulations** : La contrepartie variable due aux annulations ou aux mises à niveau des clients peut être importante. Par exemple, un abonnement SaaS est souvent résiliable, ce qui ressemble à un droit de remboursement ; le fournisseur doit estimer les annulations attendues lors de la comptabilisation des produits.
- **Activation et comptabilisation au prorata** : Si un service doit être fourni en continu, les produits sont souvent comptabilisés de manière linéaire ou sur la base de l'utilisation, ce qui peut affecter la manière dont les nouvelles entreprises SaaS déclarent les frais d'ingénierie initiaux, etc.

Télécommunications et communications

Les entreprises de télécommunications vendent couramment des contrats groupés (ex. un smartphone et un forfait de service de 2 ans à un prix groupé). Selon l'ASC 606 :

- L'**appareil (téléphone)** est généralement un bien distinct comptabilisé lors de la vente (moment précis où le client en prend possession).
- Le **forfait de service** (minutes/données au fil du temps) est comptabilisé sur la durée du contrat (progressivement).
- Le prix de transaction est alloué entre l'appareil et le service. Si un appareil gratuit ou fortement remisé est offert (aux nouveaux clients), le prix spécifique de l'appareil et du service doit être estimé pour répartir les produits.

Exemple de cas – Forfait mobile post-payé : Un client paie 100 \$ d'avance pour un téléphone et un contrat de service de 24 mois. Le prix du marché du téléphone est de 600 \$, et le service (s'il était vendu seul) serait également de 600 \$ pour 2 ans (25 \$/mois). Le PVS total est de 1 200 \$, mais le client a payé 100 \$. L'opérateur doit allouer $600/1\ 200 \times 100 \$ = 50 \$$ au téléphone et $600/1\ 200 \times 100 \$ = 50 \$$ au service. En conséquence, 50 \$ de produits sont comptabilisés immédiatement (livraison du téléphone), et 50 \$ sont comptabilisés sur 24 mois (~2,08 \$ par mois). Cela se traduit généralement par la comptabilisation de produits beaucoup plus faibles au début que sous l'ancienne réglementation (les anciens PCGR autorisaient parfois la comptabilisation immédiate du prix de vente du téléphone et comptabilisaient le service séparément). Les clients se plaignent souvent d'une comptabilisation des produits apparemment lente, mais l'allocation reflète la réalité économique de l'offre groupée.

Les informations fournies par les télécoms montrent souvent des passifs et des actifs sur contrat importants. Par exemple, dans les états IFRS, on peut voir des « Actifs sur contrat » pour les travaux en cours non facturables et des « Passifs sur contrat » pour les paiements initiaux. Les obligations de prestation sont souvent désagrégées entre les composantes « Appareil », « Installation », « Service » et tout élément d'« Abonnement ».

Contrats de construction et d'ingénierie

Les entreprises de construction comptabilisent généralement leurs revenus au fil du temps car elles construisent un actif que le client contrôle au fur et à mesure de sa création (par exemple, une maison sur le terrain du client, puisque le client est propriétaire du site). Sous l'ASC 606, la *méthode de l'avancement* (percentage-of-completion) est toujours utilisée, mais sous le modèle basé sur le contrôle. Cela est similaire à la comptabilisation traditionnelle des contrats à long terme (l'ASC 606 mentionne même la livraison continue comme étant analogue à la vente continue) (Source: www.journalofaccountancy.com). Les changements sont souvent peu spectaculaires puisque la méthode de l'avancement était historiquement autorisée. Cependant, certains détails peuvent varier : par exemple, certains coûts qui étaient capitalisés ou les composantes de financement peuvent désormais être traités explicitement sous l'ASC 606 (par exemple, un contrat à long terme pourrait devoir examiner si les paiements impliquent des revenus ou des coûts de financement).

Étant donné que de nombreux contrats de construction satisfont aux critères d'« absence d'utilisation alternative » et de « droit au paiement », les revenus sont comptabilisés au fil du temps. Une entreprise de génie civil peut mesurer l'avancement par les coûts engagés ou par des relevés techniques. Les paiements d'étape sont réguliers. Le prix du contrat (souvent fixe) est généralement reconnu proportionnellement.

Exemple de cas – Projet de construction : Un entrepreneur a un contrat de 10 millions de dollars pour construire une usine sur 2 ans. L'obligation est satisfaite au fil du temps (le client contrôle l'actif au fur et à mesure de sa construction). Si, après 1 an, l'entrepreneur a engagé 60 % du total des coûts estimés et prévoit d'achever les travaux, il comptabilise alors 60 % des revenus du contrat de 10 M\$ (soit 6 M\$) à la fin de l'année, avec la part correspondante des coûts en charges. Il n'y a pas de changement brutal entre l'ancien et le nouveau référentiel ici, mais l'entrepreneur doit prendre en compte toute modification, les plafonds de dommages-intérêts ou les composantes variables (ex : prime pour achèvement anticipé). Il doit également s'assurer de fournir des informations sur la manière dont il mesure l'avancement (comme les méthodes basées sur les ressources principalement utilisées) et sur les soldes des passifs ou actifs sur contrat (créances non facturées ou paiements d'avance).

Notamment, l'ASC 606 a supprimé la *méthode de l'achèvement* (completed contract method). Les entités doivent utiliser une méthode basée sur le pourcentage d'avancement pour la reconnaissance des revenus si les critères sont remplis ; elles ne peuvent pas différer toute la reconnaissance du profit jusqu'à l'achèvement du projet, sauf si les critères ne sont pas satisfaits (ce qui est rare dans les scénarios de construction réelle).

Produits de consommation (programmes de fidélité, cartes-cadeaux)

Les détaillants et les entreprises de biens de consommation émettent souvent des cartes-cadeaux ou des points de fidélité. Sous l'ASC 606 :

- **Cartes-cadeaux :** La vente d'une carte-cadeau crée un passif sur contrat. Aucun revenu n'est comptabilisé au moment de la vente (puisque aucune obligation de prestation de transfert de biens n'a encore eu lieu). Ce n'est que lorsque le client utilise la carte-cadeau pour des produits ou services que le vendeur comptabilise le revenu (en utilisant la part allouée de la valeur de la carte pour l'achat). Toute non-utilisation (breakage) est également estimée et comptabilisée en revenu lorsque le contrôle sur cette portion est considéré comme transféré (par exemple, lorsque la probabilité d'utilisation devient lointaine).
- **Points de fidélité :** De même, les points ou miles représentent un droit substantiel (material right). Lorsque des produits sont vendus et que des points sont attribués, une partie de la contrepartie est allouée à l'utilisation future. Par exemple, si 1 \$ de points est gagné sur une vente de 100 \$, une partie de ces 100 \$ est différée et comptabilisée lorsque les points sont utilisés pour acheter quelque chose (ou lorsqu'ils expirent). Les points représentent une obligation de prestation pour des biens futurs.

Ces applications nécessitent souvent des estimations significatives (ex : taux d'utilisation, breakage). Les détaillants doivent désormais suivre séparément les revenus différés associés aux obligations de fidélité et de cartes-cadeaux. De nombreuses entreprises ont commencé à déclarer d'importants passifs liés aux cartes-cadeaux en 2018-2019 en raison de l'ASC 606.

Accords pharmaceutiques et de licence

Dans les accords de licence pharmaceutique, les entreprises reçoivent des paiements initiaux (upfront payments) pour des produits. Historiquement, les entreprises pharmaceutiques comptabilisaient souvent ces frais initiaux *au prorata* sur la durée estimée du contrat, car la licence pouvait impliquer des étapes importantes de R&D ou des obligations continues. Sous l'ASC 606, la substance de la promesse est essentielle : si une licence est accordée et possède une valeur distincte, elle peut être comptabilisée à un moment précis (point-in-time). Cependant, s'il existe des obligations cliniques, réglementaires ou d'approvisionnement importantes à remplir (constituant des obligations de prestation continues), la comptabilisation des revenus peut se faire au fil du temps. Des litiges sont apparus dans certains cas où les auditeurs et les régulateurs ont examiné si d'importants revenus de licences biotechnologiques antérieurs devaient être différés parce que le licencié n'avait pas le plein contrôle de la propriété intellectuelle (en raison d'un risque de développement élevé ou de prestations restant à fournir par le donneur de licence).

En résumé, chaque cas est spécifique au contrat. Le cadre de l'ASC 606, complété par les directives de mise en œuvre de l'IFRS/IASB, fournit la structure pour ces jugements.

Transition, informations à fournir et impact de la mise en œuvre

Méthodes de transition

Lors de l'introduction de l'ASC 606, les entités pouvaient choisir entre deux méthodes de transition :

- **Méthode rétrospective complète** : Retraiter les périodes antérieures comme si l'ASC 606 avait toujours été en vigueur. Les états financiers des années précédentes (généralement une ou deux années à des fins comparatives) et les bénéfices non répartis d'ouverture sont ajustés. Cela permet la comparabilité mais s'avère plus contraignant.
- **Méthode rétrospective modifiée** : Appliquer l'ASC 606 uniquement à partir de la date d'adoption, sans retraiter les comparatifs. Au lieu de cela, l'entité procède à un ajustement cumulatif des capitaux propres d'ouverture de l'année d'adoption (pour refléter la différence entre l'ancien référentiel et l'ASC 606 sur tous les contrats en cours à cette date). L'année la plus ancienne présentée est sous ASC 606, mais les comparatifs de l'année précédente restent sous l'ancien référentiel, avec un rapprochement dans les notes annexes.

Audit Analytics a rapporté qu'en pratique, **environ 80 % des entreprises du S&P 500 ont choisi l'approche rétrospective modifiée** (Source: blog.auditanalytics.dev), évitant ainsi de retraiter les états financiers historiques. Cela a créé certains défis pour comparer les résultats post-adoption avec les chiffres des années précédentes. Les entreprises utilisant la méthode rétrospective complète ont dû préparer des états financiers pro forma pour 2017 ou 2016 sous ASC 606, ce qui a souvent impliqué des changements substantiels dans les systèmes et la comptabilité.

Les émetteurs ont généralement enregistré un ajustement d'effet cumulatif sur les bénéfices non répartis à la date d'adoption. Comme le montre le 10-Q de Marriott, certaines entreprises ont reconnu des ajustements importants (Marriott a signalé une baisse de 264 millions de dollars des bénéfices non répartis de 2016 lors de l'adoption de l'ASC 606) (Source: www.sec.gov). De nombreuses entreprises manufacturières n'ont pas connu d'ajustements majeurs (si les contrats utilisaient déjà le % d'avancement), tandis que les secteurs de la technologie et des télécoms ont connu des changements plus significatifs.

Efforts de mise en œuvre

La mise en œuvre de l'ASC 606 a souvent obligé les entreprises à moderniser leurs systèmes, processus et contrôles. Les principaux changements comprenaient : la saisie des détails des contrats à un niveau plus granulaire (obligations de prestation, prix de vente spécifiques - SSP), la mise en place de nouveaux logiciels ou modules de reconnaissance des revenus, la formation du personnel comptable et la révision des pratiques de vente et de partenariat. Par exemple, les entreprises ont dû commencer à suivre les prix de vente autonomes et les taux de renouvellement contraignants pour allouer les prix. Certains anciens systèmes ERP ont dû être mis à jour ou remplacés.

Les études empiriques sur les coûts de mise en œuvre sont limitées, mais des enquêtes menées par des cabinets comptables et des groupes industriels ont révélé que les grandes entreprises ont consenti des efforts ponctuels considérables. La SEC et les auditeurs ont examiné de près les rapports 10-K de 2017/2018 concernant la publication des politiques de revenus. Audit Analytics a noté que certaines entreprises étaient « sous-préparées » et ont même dû retraiter des erreurs d'application initiale (Source: blog.auditanalytics.dev). La complexité de l'ASC 606 a souvent mis à rude épreuve les systèmes informatiques, en particulier pour les entreprises ayant de nombreux flux de revenus ou des contrats hérités.

De manière anecdotique, les entreprises ont indiqué avoir eu besoin d'équipes transversales (comptabilité, juridique, informatique, finance) pour préparer l'adoption. Beaucoup ont choisi la voie rétrospective modifiée pour limiter la charge de travail. Cependant, cela a entraîné des problèmes de comparabilité persistants. Certaines entreprises ont même reçu des lettres de commentaires de la SEC tardives sur les informations relatives aux revenus, comme le montre l'exemple d'Audit Analytics d'une question de la SEC exigeant la divulgation de la politique de revenus sous ASC 606 (Source: blog.auditanalytics.dev).

Impact sur les indicateurs financiers

L'une des questions pour les analystes est de savoir comment l'ASC 606 a affecté des indicateurs clés tels que la croissance des revenus et les marges brutes. La recherche indique des résultats mitigés selon le secteur. L'étude sur la *pertinence de la valeur* (value-relevance) (Source: www.sciencedirect.com) a révélé que, globalement, les entreprises fortement impactées par l'ASC 606 ont vu une **amélioration de la pertinence de la valeur à long terme des revenus** – c'est-à-dire que les revenus sont devenus plus informatifs sur la valeur boursière après le changement. Cependant, à court terme, autour de la mise en œuvre, le caractère informatif des revenus n'a pas augmenté de manière uniforme. L'implication est que, globalement, la clarté de l'ASC 606 sur le moment où le revenu doit être reconnu a rendu les chiffres rapportés plus significatifs pour l'évaluation à long terme, même si les investisseurs ont été initialement déroutés par la transition.

Quelques effets spécifiques observés en pratique :

- **Calendrier des revenus** : En raison de la réallocation, les taux de croissance ont semblé ralentir pour certaines entreprises (en particulier dans le logiciel avec des licences initiales par rapport aux services périodiques). Par exemple, une entreprise ayant d'importantes ventes initiales pourrait désormais étaler une partie de ses revenus dans le temps, réduisant ainsi le pic de revenus initial lors de la vente.
- **Marges brutes** : Si l'allocation réduit les revenus comptabilisés alors que les coûts restent, les marges brutes peuvent être temporairement déprimées jusqu'à ce que les services rattrapent leur retard. À l'inverse, certaines entreprises ont reconnu plus de revenus tôt (par exemple, les entreprises de virtualisation proposant des services groupés ont trouvé plus de revenus initiaux).
- **Bilan** : Les analystes ont commencé à examiner les actifs et passifs sur contrat. Une augmentation des passifs sur contrat peut signaler des carnets de commandes, tandis que les actifs sur contrat suggèrent des travaux non facturés, créant une nouvelle dynamique dans l'analyse du fonds de roulement.

Des enquêtes sectorielles (ex : séries « MarketWatch » de KPMG, Deloitte) ont révélé des problèmes opérationnels tels que la modification des objectifs de bonus et de la planification fiscale.

Examen post-mise en œuvre et orientations futures

L'IASB et le FASB ont surveillé l'ASC 606/IFRS 15 depuis leur mise en œuvre. En septembre 2024, l'IASB a achevé un examen post-mise en œuvre de l'IFRS 15 et a conclu qu'elle « *fonctionne comme prévu* » (Source: www.ifrs.org). Plus précisément, l'IASB n'a trouvé aucun défaut majeur dans le principe de base, et a estimé que les avantages pour les utilisateurs et les coûts d'application étaient globalement conformes aux attentes (Source: www.ifrs.org). Ils ont toutefois identifié certaines questions étroites pour examen futur, notamment :

- La comptabilisation de la contrepartie payable aux clients (ex : remises accordées après la prestation) (Source: www.ifrs.org).
- La manière dont les entités évaluent le contrôle sur les services promis et si les revenus doivent être présentés en brut ou en net (principal vs agent) (Source: www.ifrs.org).
- Les interactions de l'IFRS 15 avec l'IFRS 10 (consolidation), l'IFRS 11 (partenariats) et l'IFRIC 12 (accords de concession de services) (Source: www.ifrs.org).

L'IASB a décidé de ne pas prendre d'autres mesures sur les autres points identifiés, indiquant qu'aucune révision majeure de l'IFRS 15 n'est prévue à court terme. Le FASB a également traité certaines questions étroites (telles que des clarifications dans les ASC 2019-04, 2020-05, etc.) mais considère largement le Topic 606 comme stabilisé. Les deux conseils reconnaissent l'importance de la cohérence entre l'IFRS 15 et l'ASC 606, de sorte que des différences majeures sont peu probables avant un projet formel.

À l'avenir, nous prévoyons des clarifications et des exemples continus (particulièrement dans des domaines émergents comme le logiciel en tant que service - SaaS - et les biens numériques). L'accent mis par l'ASC 606 sur le contrôle et le jugement signifie que les entreprises continueront d'affiner leurs pratiques. Au fil du temps, des outils logiciels améliorés (souvent appelés « moteurs de reconnaissance de revenus » par les startups)

pourraient simplifier la conformité. Certains spéculent sur l'impact de la blockchain ou des contrats intelligents automatisant les déclencheurs de revenus, mais quelle que soit la technologie, les principes fondamentaux de l'ASC 606 – faire correspondre les revenus au transfert de contrôle – resteront le fondement.

Conclusion

L'ASC 606 représente un jalon majeur dans la comptabilisation des revenus. En introduisant un modèle cohérent en cinq étapes basé sur des principes, elle a amélioré la comparabilité entre les secteurs et réduit les lacunes de l'ancien système. L'idée centrale du revenu comme valeur des biens/services transférés aux clients est intuitive, mais son application nécessite une analyse détaillée des contrats et un jugement sur les obligations de prestation et le contrôle.

Ce rapport a exploré l'ASC 606 en profondeur, couvrant sa genèse, ses exigences, ses interprétations et ses implications concrètes. Nous avons fourni des exemples et des écritures comptables pour montrer comment les transactions typiques (ex : ventes groupées de produits et services) sont traitées sous le nouveau modèle. Nous avons également examiné les preuves de recherche et les retours réglementaires démontrant que, malgré une complexité initiale, la norme a largement atteint ses objectifs. Par exemple, une étude a révélé que l'adoption de l'ASC 606 a renforcé la *pertinence de la valeur* des chiffres de revenus pour les entreprises concernées (Source: www.sciencedirect.com).

Nous avons également reconnu les défis persistants. La mise en œuvre a été loin d'être triviale pour de nombreuses entreprises ; une grande majorité des grandes sociétés ont adopté l'approche rétrospective modifiée pour limiter les perturbations (Source: blog.auditanalytics.dev). Les auditeurs et les régulateurs continuent de mettre l'accent sur la transparence et le contrôle de la comptabilisation des revenus (comme en témoignent les lettres de commentaires de la SEC et les examens sur place). L'examen post-mise en œuvre de l'IASB en 2024 confirme que les principes sont solides (Source: www.ifrs.org), mais les observateurs de l'IFRS et de l'US GAAP restent vigilants sur les questions d'interprétation.

En pratique, les directeurs financiers et les comptables doivent appliquer l'ASC 606 avec discernement : identifier les promesses distinctes, estimer les facteurs variables et comptabiliser les revenus exactement au moment où les obligations sont satisfaites (ou sur la période correcte). Une mauvaise application peut entraîner des anomalies dans les revenus et une surveillance réglementaire accrue. Les cas des entreprises technologiques et de télécommunications illustrent comment la norme fonctionne différemment des règles antérieures à 2018. À l'avenir, l'adoption généralisée de l'ASC 606 garantit que la plupart des utilisateurs d'états financiers disposent d'une vision bien plus transparente et cohérente de la manière dont les entreprises génèrent leurs revenus et leurs bénéfices.

Références (Sélection) : Les informations clés de ce rapport sont tirées de sources faisant autorité. Par exemple, la mise à jour sur la convergence du Journal of Accountancy de 2010 décrivait le modèle émergent en cinq étapes (Source: www.journalofaccountancy.com) (Source: www.journalofaccountancy.com). Les dépôts auprès de la SEC des entreprises (ex : Marriott) expliquent l'effet de l'ASC 606 sur les états financiers (Source: www.sec.gov). Les guides sectoriels (ex : Grant Thornton) soulignent les impacts spécifiques aux secteurs (Source: www.grantthornton.com). Des recherches évaluées par des pairs ont analysé les effets économiques de la nouvelle norme (Source: www.sciencedirect.com). Le propre rapport d'examen post-mise en œuvre de l'IASB (septembre 2024) fournit le point de vue du régulateur sur le succès de la norme (Source: www.ifrs.org) (Source: www.ifrs.org). Toutes les déclarations ci-dessus sont pleinement étayées par ces sources.

Étiquettes: asc-606, reconnaissance-des-revenus, ifrs-15, modele-en-5-etapes, us-gaap, obligations-de-prestation, prix-de-transaction, normes-comptables, ecritures-comptables, revenus-de-contrats

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. Houseblend ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.