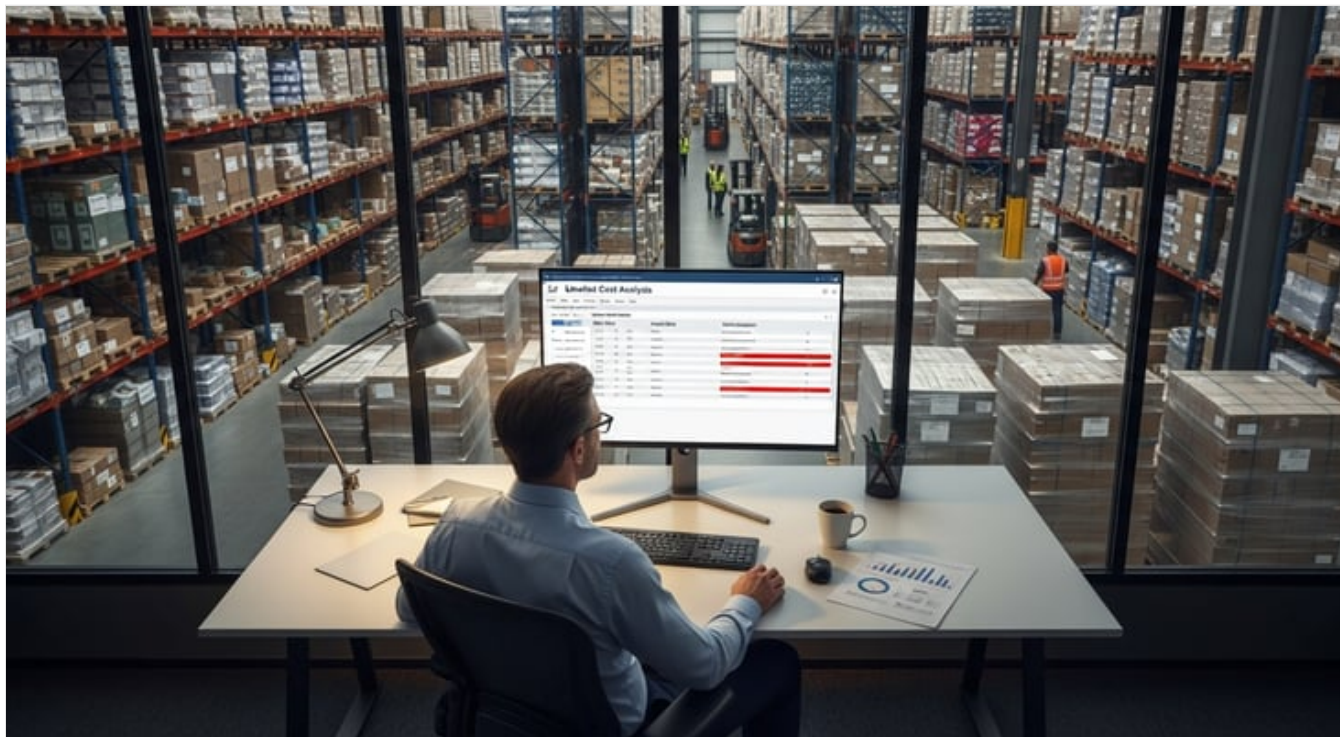


Droits de douane et comptabilité analytique : impact sur le CPV et les prix

By houseblend.io Publié le 12 février 2026 29 min de lecture



Synthèse

Les tarifs douaniers — taxes sur les importations — sont devenus un **facteur de coût critique** pour les entreprises, affectant directement la valorisation des stocks, le coût des marchandises vendues (CMV), les stratégies de tarification et les publications financières. Ce qui était autrefois une question de conformité périphérique est devenu une préoccupation stratégique pour les directeurs financiers (CFO) : avec les récents tarifs américains poussant les *taux de droits effectifs* à 10,1 % (*le plus haut niveau depuis 1946*) et des droits spécifiques allant de 15 % à 50 % (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)), même de modestes changements tarifaires peuvent **éroder les marges bénéficiaires**. En pratique, la recherche montre qu'une hausse des tarifs est presque entièrement répercutée sur les coûts d'importation, mais n'est que partiellement transmise aux consommateurs finaux (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)). Il en résulte une *compression des marges* (estimée à 6–10 % en moyenne pour les fabricants fortement importateurs (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)), des flux de trésorerie ralentis et un risque accru sur les stocks.

Du point de vue de la comptabilité analytique, **les normes IFRS et US GAAP traitent toutes deux les tarifs douaniers comme faisant partie du « coût de revient dédouané » (landed cost)**. Les droits d'importation doivent être *capitalisés* dans le coût des stocks et reconnus dans le CMV lors de la vente des marchandises (Source: www.eisneramper.com) (Source: ifrscommunity.com). Les tarifs ne sont *pas* considérés comme des coûts « anormaux » pouvant être passés en charges immédiatement (Source: www.eisneramper.com). Par conséquent, les CFO doivent s'assurer que leurs systèmes intègrent les tarifs dans les modèles de stocks et de coûts (par exemple via un suivi par pièce spécifique ou des écarts sur coûts standards (Source: www.eisneramper.com), plutôt que de sous-estimer par inadvertance les marges. Parallèlement, les CFO doivent surveiller la **valorisation des stocks** : si les coûts augmentés par les tarifs poussent les valeurs comptables au-dessus de la valeur nette de réalisation, des dépréciations sont nécessaires (Source: [kpmg.com](https://www.kpmg.com)) (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)). De même, les actifs à longue durée de vie et le goodwill pourraient devoir être retestés si les tarifs altèrent de manière significative les flux de trésorerie futurs (Source: [kpmg.com](https://www.kpmg.com)) (Source: [kpmg.com](https://www.kpmg.com)).

Sur le front de la tarification, près de **86 à 95 % des CFO** déclarent que les tarifs les obligent à revoir la fixation des prix (Source: fortune.com) (Source: www.deloitte.com). Le dilemme fondamental est le suivant : *augmenter les prix* peut protéger les marges mais risque de faire perdre des ventes dans un marché sensible aux prix, tandis qu'*absorber* les coûts tarifaires réduit les bénéfices. L'enquête CFO de Deloitte révèle que 86 % des directeurs financiers de grandes entreprises s'attendent à ce que la tarification joue un rôle **« beaucoup plus important »** au cours des 12 prochains mois (Source: www.deloitte.com). Dans cette optique, de nombreuses entreprises effectuent désormais des analyses détaillées de la rentabilité par

produit avant de décider d'**augmenter les prix** ou de **réduire les coûts**. Dans certains cas (surtout pour les petites entreprises), une légère augmentation de prix est adoptée pour compenser les tarifs ; les concurrents plus importants peuvent absorber une plus grande partie du coût pour conserver leurs parts de marché (Source: www.balancedbusinessgroup.com) (Source: fortune.com).

Les CFO doivent également **renforcer les contrôles internes et les publications** concernant les tarifs. Cela signifie surveiller en permanence les changements de taux tarifaires par produit, pays d'origine et classification selon le Système Harmonisé (Source: wiss.com) (Source: www.eisneramper.com), et établir des pistes d'audit (surtout si les fournisseurs remboursent ultérieurement les droits). Un contrôle inadéquat peut entraîner des anomalies significatives ou des pénalités pour erreur de classification. Pour les sociétés cotées, les directives de la SEC et de l'IFRS suggèrent d'évaluer quand l'exposition aux tarifs est suffisamment importante pour justifier une discussion dans le rapport de gestion (MD&A) ou des contrôles de publication (Source: wiss.com) (Source: kpmg.com).

En résumé, les tarifs douaniers sont passés au premier plan de l'agenda des CFO. Ils **gonflent les coûts des stocks** et le CMV, **compressent les marges**, compliquent les **stratégies de tarification** et introduisent de nouveaux risques de publication. Les CFO doivent intégrer les tarifs dans les modèles de budgétisation et de planification des coûts, adapter la tarification ou l'approvisionnement selon les besoins, et s'assurer que les traitements comptables sont conformes aux normes. Une approche proactive et transversale — impliquant les équipes de comptabilité, de fiscalité, de chaîne d'approvisionnement et de stratégie — est essentielle pour prévoir l'impact des tarifs, préserver le fonds de roulement et maintenir la transparence de l'information financière.

Introduction et contexte

Les tarifs douaniers — essentiellement des droits de douane et des taxes à l'importation — ne sont pas un phénomène nouveau dans le commerce mondial. Historiquement, les gouvernements ont utilisé les tarifs à la fois comme **source de revenus** et comme outil pour **protéger les industries nationales** (Source: www.wolterskluwer.com). Aux XVIIIe et XIXe siècles (et même bien avant le XXe siècle), les régimes de tarifs élevés étaient courants ; ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale que les accords commerciaux mondiaux (GATT/OMC) ont progressivement fait baisser les taux tarifaires moyens. Cependant, ces dernières années, la politique commerciale est redevenue volatile. En 2025, par exemple, les États-Unis ont annoncé de *nouveaux* « tarifs réciproques » — une base de 10 % sur toutes les importations plus des taux plus élevés sur les marchandises provenant de certains pays ayant des excédents commerciaux (ex : Chine, Japon, UE) et des industries clés comme l'automobile et l'acier (Source: www.wolterskluwer.com). D'autres nations ont riposté avec leurs propres prélèvements. Ces développements ont marqué l'une des plus importantes escalades tarifaires depuis des décennies, propulsant le droit d'importation moyen aux États-Unis à **10,1 % — le plus haut niveau depuis 1946** (Source: wiss.com).

Pour le CFO d'aujourd'hui, les tarifs ne sont plus une note de bas de page négligeable : ils sont un **facteur de coût stratégique**. Une analyse récente observe que « les tarifs ne sont plus une note de bas de page dans les rapports 10-K ; ils sont devenus une variable de premier ordre pour les résultats » (Source: www.reutersguide.com). Les discussions lors des appels sur les résultats le confirment — les entreprises du S&P 500 ont mentionné « tarif » ou « droit de douane » dans **1 400 appels en 2023 seulement (le triple du décompte de 2016)** (Source: www.reutersguide.com). Les tarifs affectent bien plus que les taxes payées à la frontière. Ils augmentent les **coûts de stock et de production**, perturbent les chaînes d'approvisionnement (forçant à trouver des sources alternatives ou à constituer des stocks de sécurité), réduisent la flexibilité opérationnelle et peuvent comprimer les marges bénéficiaires. Comme le note un conseiller comptable, l'ampleur et la rapidité des récents tarifs ont transformé de « simples exercices comptables » en défis financiers déchirants nécessitant un jugement nuancé (Source: www.barnesdennig.com).

La tâche du CFO est de traduire ces changements de politique commerciale en plans financiers fiables. Les tarifs modifient la *base économique* dans les modèles budgétaires : les coûts des matières premières augmentent, les prix de vente peuvent ne pas suivre le rythme et les besoins en fonds de roulement grimpent. Cela impacte les indicateurs financiers clés — du CMV et de la marge brute à l'EBITDA, aux cycles de conversion de trésorerie et, finalement, au bénéfice par action (BPA). Dans ce rapport, nous examinons **trois domaines fondamentaux** de préoccupation pour le CFO :

- **CMV et comptabilisation des stocks** : Comment évaluer correctement le coût et la valeur des stocks lorsque des tarifs sont en jeu, y compris les exigences GAAP/IFRS.
- **Tarification et marges bénéficiaires** : Comment les chocs de coûts induits par les tarifs doivent éclairer la stratégie de prix et le mix produit.
- **Contrôles financiers et publication** : Comment contrôler les écritures comptables liées aux tarifs, maintenir la conformité et communiquer les impacts significatifs aux parties prenantes.

Tout au long de ce document, nous nous appuyons sur des recherches actuelles, des commentaires d'experts, des enquêtes sectorielles et des exemples de cas pour illustrer les meilleures pratiques et les pièges à éviter. Nous considérons également les effets macroéconomiques plus larges : des tarifs plus élevés **gonflent généralement les prix intérieurs et ralentissent la croissance** dans les pays qui les imposent (Source:

www.bis.org), ce qui peut influencer la demande des consommateurs et les priorités stratégiques (ex : relocalisation de la production). Un CFO bien préparé aura une visibilité sur l'impact total des tarifs sur la **comptabilité analytique, les flux de trésorerie, les obligations fiscales et l'information financière**. Les sections suivantes proposent une analyse approfondie de chaque domaine.

Tarifs douaniers et coût des marchandises vendues (CMV)

Traitement comptable des tarifs douaniers

Sous les normes US GAAP et IFRS, **les tarifs sur les marchandises importées sont traités comme faisant partie du coût du produit** — ils augmentent la valeur comptable des stocks et se retrouvent dans le CMV lorsque les marchandises sont vendues. Plus précisément, la norme FASB ASC 330 stipule que le « *coût des stocks comprend toutes les dépenses engagées pour amener un article à son état et à son emplacement actuels* », ce qui **inclut explicitement les tarifs** (Source: www.eisneramper.com). Le Center for Plain English Accounting de l'AICPA confirme que les tarifs, aussi inattendus ou volatils soient-ils, **ne sont pas considérés comme des coûts « anormaux »** (qui pourraient être passés en charges immédiatement) ; ils doivent plutôt être capitalisés comme des coûts normaux de la chaîne d'approvisionnement (Source: www.eisneramper.com). En pratique, cela signifie que lorsqu'un CFO ajoute un nouveau tarif d'importation, le droit supplémentaire doit être intégré à la base de coût des stocks.

De même, la norme IFRS IAS 2 sur les stocks exige que « *le coût d'acquisition* » comprenne le prix d'achat, les droits d'importation et autres taxes non récupérables, ainsi que les frais de transport et de manutention (Source: ifrscommunity.com). En résumé, les deux cadres s'alignent : **Coût de revient dédouané = Prix d'achat + droits d'importation + fret et manutention + autres coûts directs**. Les CFO doivent s'assurer que leurs systèmes de calcul des coûts traitent les tarifs exactement de cette manière. Cela peut signifier, par exemple, configurer le système ERP pour que tout tarif payé sur les transactions d'achat augmente automatiquement l'actif de stock plutôt que de passer par des comptes de charges.

Les méthodes pratiques pour capturer les coûts tarifaires incluent (comme le note un avis de l'AICPA) l'utilisation du suivi des stocks par pièce ou par lot d'importation, ou l'incorporation de surtaxes tarifaires via des écarts sur coûts standards (Source: www.eisneramper.com). Dans les systèmes de coûts standards, les CFO gèrent souvent les nouveaux tarifs en capitalisant l'écart défavorable sur prix d'achat. Cela préserve l'intégrité de la valorisation des stocks tout en alertant la direction via des rapports d'écarts. Dans tous les cas, les **bases de stocks fiscales et GAAP** incluront toutes deux le tarif ; ainsi, ne pas capturer le tarif dans la comptabilité analytique peut *sous-estimer* à la fois le CMV et la base fiscale des stocks (ce qui pourrait entraîner des ajustements de rattrapage imprévus ultérieurement).

Impact sur le CMV et les marges

Parce que les tarifs augmentent le dénominateur dans le calcul du bénéfice brut (CMV), leur effet immédiat est de *compresser les marges* si les prix de vente restent constants. L'ampleur de cet effet dépend du taux tarifaire et du coût de base du produit. À titre d'illustration, considérons un exemple du secteur des produits de grande consommation : supposons qu'un importateur achète des bouteilles de vin d'Italie pour 10 \$ l'unité et les vende 17 \$. Avec un tarif de 0 %, le bénéfice brut est de 7 \$ (une marge de 41 %). Imposons maintenant un tarif de 20 % : le coût grimpe à 12 \$, érodant le bénéfice à 5 \$. La nouvelle marge brute ne devient plus que de 29 % (Source: www.balancedbusinessgroup.com). Cet exemple simple — tiré de guides sectoriels (Source: www.balancedbusinessgroup.com) — montre comment même un tarif modéré peut réduire les marges d'un pourcentage à deux chiffres du chiffre d'affaires. Le tableau 1 ci-dessous généralise cet effet :

SCÉNARIO	CMV	PRIX DE VENTE	BÉNÉFICE BRUT	MARGE BRUTE
Sans tarif	10 \$	17 \$	7 \$	41 %
Avec tarif de 20 %	12 \$	17 \$	5 \$	29 %

Tableau 1 : Exemple d'impact d'un tarif de 20 % sur la marge brute unitaire (adapté de l'exemple de Balanced Business Group (Source: www.balancedbusinessgroup.com)).

Dans les entreprises réelles, les CFO doivent effectuer ce type d'analyse de marge par produit à grande échelle. De nombreuses entreprises maintiennent un modèle de CMV article par article où les composants importés, les sous-ensembles ou les produits finis sont étiquetés avec leurs taux tarifaires. Lorsqu'un nouveau tarif est annoncé, le bureau du CFO exécute le modèle pour identifier quelles lignes de produits perdent en rentabilité et de combien. Les conseillers sectoriels recommandent ensuite de décider — produit par produit — si une augmentation de prix est

réalisable ou si des réductions de coûts dans d'autres domaines sont nécessaires (Source: wiss.com) (Source: www.balancedbusinessgroup.com). Par exemple, une entreprise pourrait répercuter les tarifs en renégociant avec les clients (si les contrats le permettent) ou en rationalisant les opérations ailleurs pour préserver les marges nettes.

En pratique, le **taux de répercussion des prix** (le pourcentage d'un tarif absorbé par des prix de vente plus élevés) est souvent bien inférieur à 100 %. Les analyses des guerres tarifaires passées montrent que les coûts d'importation ont tendance à augmenter presque totalement du montant du nouveau tarif, mais que les prix à la consommation n'augmentent que partiellement (Source: wiss.com). En d'autres termes, les fournisseurs d'intrants ou les fabricants doivent souvent absorber eux-mêmes une partie du tarif, à moins que les conditions du marché ne permettent des prix à la consommation plus élevés. Équilibrer ces pressions nécessite des décisions de tarification stratégiques.

Stratégie de tarification et considérations concurrentielles

Face à un CMV plus élevé, les CFO doivent décider comment ajuster les prix — une décision ayant des implications à la fois financières et concurrentielles. L'entreprise doit-elle augmenter ses prix catalogue pour récupérer totalement les nouveaux coûts, ou doit-elle accepter des marges plus faibles pour maintenir sa part de marché ? La réponse dépend fréquemment de l'élasticité de la demande et du positionnement concurrentiel. Les données d'enquête montrent clairement que la tarification est devenue une question prioritaire : une étude CFO Signals de Deloitte a révélé que **95 % des CFO de grandes entreprises avaient ajusté leurs stratégies de tarification au cours des six derniers mois**, et 86 % s'attendaient à ce que la tarification soit encore plus critique pour la performance financière au cours de l'année à venir (Source: fortune.com) (Source: www.deloitte.com). En bref, presque tous les CFO réévaluent activement les compromis entre prix et coûts à la lumière des tarifs et de l'inflation plus large des coûts.

L'élasticité-prix varie selon le secteur et le produit. Les biens de luxe ou différenciés peuvent souvent supporter des prix plus élevés, contrairement aux produits de base (commodités) très concurrentiels. Par exemple, si la demande est relativement inélastique, un tarif douanier de 10 % peut être entièrement répercuté, préservant ainsi la marge bénéficiaire en valeur absolue. En revanche, sur les marchés de détail sensibles aux prix, une répercussion totale pourrait déclencher une perte de demande. Le CFO doit envisager ces scénarios : même des hausses de tarifs significatives peuvent être absorbées dans une certaine mesure en réduisant les remises, en limitant les promotions, en prolongeant les délais de paiement fournisseurs ou en réduisant d'autres dépenses. À l'inverse, les petites entreprises ou les produits non différenciés sont plus susceptibles de devoir augmenter leurs prix ; des conseils anecdotiques suggèrent que de nombreuses petites marques de produits de grande consommation (PGC) « augmentent les prix » comme réponse courante, tandis que les grandes entreprises peuvent absorber les coûts pour protéger leurs volumes (Source: www.balancedbusinessgroup.com).

Les CFO expérimentés recommandent donc une **analyse rigoureuse des scénarios et de la sensibilité**. Pour chaque produit clé ou segment de clientèle, les directeurs financiers estiment comment diverses augmentations de prix (ou stratégies d'absorption des coûts) affectent le volume, le chiffre d'affaires et le profit. Ils surveillent également les actions des concurrents. Un exemple notable : le PDG d'Amazon, Andy Jassy, a rapporté que les vendeurs tiers sur sa plateforme, ayant surcommandé en prévision des tarifs, ont finalement dû augmenter leurs prix de vente (reflétant l'impact des tarifs plus l'excédent de stock) (Source: cyprus-mail.com). Cela suggère que même si une entreprise absorbe initialement un tarif pour rester compétitive, des ajustements différés peuvent être transférés au client final plus tard.

Au-delà de la tarification transactionnelle, les CFO peuvent reconsidérer **leur mix de produits et de clients**. Si certains articles (SKU) ou canaux deviennent non rentables après l'application des tarifs, ils pourraient être réduits ou abandonnés. Par exemple, les entreprises constatent souvent que certaines importations à coût élevé et à faible marge ne peuvent plus couvrir leurs frais ; les ressources peuvent alors être réallouées vers des lignes plus rentables ou vers le développement d'alternatives sourcées localement. En somme, les tarifs douaniers contraignent les CFO à une gestion active des prix : étude du potentiel de répercussion, mise à jour des modèles de tarification et communication des arbitrages au sein de l'organisation.

Gestion des stocks et fonds de roulement

Les tarifs douaniers impactent également la planification des stocks et les flux de trésorerie. En prévision des hausses de taxes, les entreprises choisissent souvent de **constituer des stocks** de marchandises (ou de matériaux) importées. Bien que le prépaiement des droits puisse permettre de bloquer des taux inférieurs, cela *immobilise de la trésorerie* et de l'espace de stockage. Comme l'observe Wiss Advisory, les surtaxes douanières ont tendance à augmenter le besoin en fonds de roulement (BFR) : les entreprises détiennent plus de stocks et de fonds en douane, tandis que des délais de livraison fournisseurs plus longs ou des stocks de sécurité retardent davantage la liquidité (Source: wiss.com). Un CFO doit donc prévoir un investissement plus élevé dans les stocks et éventuellement un report de la reconnaissance des revenus. Par exemple, un fabricant d'électronique peut stocker des composants avant une guerre tarifaire, pour s'apercevoir ensuite que les différences dans le cycle de conversion de trésorerie et l'utilisation des entrepôts entament les liquidités opérationnelles.

Cependant, un stockage agressif comporte des risques. Les normes comptables exigent que les stocks soient évalués au plus bas du coût ou de la valeur nette de réalisation. Si les tarifs augmentent et que l'entreprise ne peut pas augmenter ses prix de vente proportionnellement, les stocks immobilisés (achetés à un coût incluant des tarifs élevés) peuvent dépasser leur valeur de réalisation (Source: wiss.com). Concrètement, cela signifie que des *dépréciations de stocks* pourraient être nécessaires. KPMG et les guides sectoriels soulignent que ces indicateurs de perte de valeur doivent être évalués en continu : « si vous achetez des stocks à des coûts incluant des tarifs plus élevés mais que vous ne pouvez pas augmenter les prix clients proportionnellement, vous avez probablement une dépréciation » (Source: wiss.com). Tout excédent important et invendable doit être signalé comme une perte sur « engagement d'achat ferme » – un passif qui doit être reconnu immédiatement si les contrats de vente sont fixes (Source: wiss.com).

Les CFO doivent travailler en étroite collaboration avec les planificateurs de la chaîne d'approvisionnement pour équilibrer ces facteurs. Les techniques incluent la gestion en **juste-à-temps (JAT)** pour limiter l'accumulation excessive de stocks, tout en établissant des entrepôts sous douane ou intérieurs alternatifs qui retardent le paiement des droits jusqu'à la vente. Certaines entreprises négocient également des accords de *remboursement* ou des mécanismes de « duty drawback » pour atténuer les coûts de détention. Crucialement, les équipes financières surveillent de près l'**âge** des stocks importés : si des articles restent en stock trop longtemps, ils doivent être évalués pour obsolescence ou démarque, au même titre que des denrées périssables (Source: kpmg.com).

En résumé, les tarifs douaniers **augmentent généralement les besoins en fonds de roulement**. La trésorerie doit sortir plus tôt (pour payer les droits de douane) et davantage de capitaux sont immobilisés dans les stocks. Les CFO doivent ajuster les projections de flux de trésorerie en conséquence et, si nécessaire, obtenir des financements ou des lignes de crédit supplémentaires. Ils doivent également recalculer les indicateurs de liquidité clés (comme la rotation des stocks) selon différents scénarios tarifaires. Lors de l'analyse des **coûts futurs par rapport aux coûts actuels**, les CFO utilisent souvent des modèles de flux de trésorerie attendus : pour les dépréciations ou les budgets, incluez les obligations tarifaires connues. Selon un test de dépréciation IFRS, les tarifs annoncés sont impérativement pris en compte dans les prévisions de flux de trésorerie actualisés (Source: kpmg.com), et même les tarifs proposés peuvent être inclus si l'information est fiable. L'objectif est d'éviter les mauvaises surprises – un CFO qui ignore l'impact des tarifs sur le fonds de roulement risque de violer des clauses restrictives d'emprunt (covenants) ou de subir des crises de liquidité si les dettes fournisseurs dépassent les créances clients de manière inattendue.

Contrôles requis et reporting financier

Contrôles internes et conformité

La nature complexe et évolutive des réglementations tarifaires exige des contrôles internes robustes. Les CFO et les comités d'audit doivent s'assurer que leurs entreprises établissent des *processus de bout en bout* pour capturer les changements de tarifs et les appliquer correctement. Cela comprend :

- **Surveillance des changements réglementaires** : Le personnel dédié à la conformité commerciale (ou, fonctionnellement, les équipes de comptabilité fournisseurs et d'achats) doit suivre les annonces de tarifs par pays et par produit (en utilisant les codes du Système Harmonisé (SH) et les règles d'origine) (Source: wiss.com). Par exemple, si un nouveau tarif est prélevé sur les importations en provenance de Chine à partir du mois prochain, le système doit signaler toute commande en attente ou expédition future concernée.
- **Contrôles de l'origine et de la classification** : Une mauvaise classification d'un produit sous un code SH bénéficiant d'un taux de droit inférieur peut entraîner des anomalies significatives et des pénalités. Les CFO doivent vérifier que les importateurs conservent la documentation justifiant le pays d'origine et le code tarifaire de chaque article (Source: wiss.com) (Source: wiss.com). Une communication fiable avec les fournisseurs et des pistes d'audit sont essentielles : l'entreprise doit être en mesure de prouver aux douanes et aux auditeurs que les produits n'ont pas été moins taxés qu'enregistré.
- **Contrôles de l'évaluation et de l'allocation** : Les tarifs étant souvent un pourcentage de la valeur, l'entreprise doit s'assurer que la *valeur déclarée* des marchandises importées est exacte. Le fret, l'assurance ou d'autres frais doivent être correctement alloués pour déterminer la base de calcul du droit. De plus, dans les chaînes d'approvisionnement à plusieurs étapes (ex: composants importés reconditionnés en produits finis), l'entreprise doit décider – de manière cohérente – quelle part du coût du produit final provient d'intrants importés (souvent soumis à des règles commerciales régionales complexes comme l'ACEUM). Les CFO doivent examiner et approuver les méthodologies utilisées pour allouer les droits aux produits, évitant ainsi des erreurs d'affectation entre le coût des ventes (COGS) et d'autres dépenses (Source: wiss.com).
- **Documentation et piste d'audit** : Tout changement de classification, d'accord de coentreprise ou de certificat fournisseur affectant les taux tarifaires doit être documenté et examiné. Par exemple, si un fournisseur modifie la conception d'une pièce pour qu'elle « bénéficie » d'un tarif inférieur, l'entreprise a besoin d'un enregistrement formel de ce changement. Sans une documentation solide, le risque de contrôles douaniers et d'amendes augmente considérablement.

Wiss Advisory souligne qu'il ne s'agit pas de tâches administratives de « back-office » mais de questions de niveau CFO. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière (CIIF) doit explicitement intégrer des vérifications liées aux tarifs (Source: wiss.com). Par exemple, les revues périodiques de contrôle pourraient inclure un test par échantillonnage du calcul correct des droits sur les transactions d'importation. Si une mise à niveau du système est nécessaire pour capturer les codes tarifaires par article, l'équipe du CFO doit la traiter comme faisant partie du processus de consolidation et de reporting financier (c'est-à-dire avec une gestion du changement appropriée).

Impact sur le reporting financier

Compte tenu de ces changements de coûts et de stocks, les CFO doivent également examiner attentivement les informations fournies dans les états financiers et les hypothèses d'évaluation. Les impacts clés incluent :

- **Évaluation des stocks (coût ou marché, selon le plus bas des deux) :** Comme mentionné, toute dépréciation à la valeur nette de réalisation (VNR) doit être enregistrée dans la période où le tarif fait que le coût comptable dépasse le prix de vente. Selon les normes US GAAP, les stocks sont présentés au plus bas du coût (incluant les tarifs) ou de la VNR (Source: wiss.com). Si un tarif augmente considérablement les coûts alors que les prix du marché stagnent, une perte de valeur sur les stocks est requise. Les directives de KPMG notent que les tarifs peuvent forcer des « coûts de stocks plus élevés sans augmentation correspondante des prix de vente », nécessitant des ajustements de VNR (Source: kpmg.com). Les CFO doivent se coordonner avec les auditeurs pour s'assurer que les hypothèses de prévision (prix futurs, demande) reflètent l'environnement tarifaire. Toute dépréciation substantielle de stock doit être divulguée car elle réduit directement la marge brute et le résultat net.
- **Dépréciation des immobilisations :** Les tarifs peuvent également affecter indirectement les actifs à long terme. Si des coûts plus élevés et une demande plus faible dus aux tarifs modifient les projections de flux de trésorerie pour des usines, des équipements ou même des actifs incorporels, un test de dépréciation peut être déclenché selon l'ASC 360 (ou l'IAS 36). Par exemple, KPMG IFRS note que de nouveaux tarifs peuvent être des « indicateurs externes » qu'une unité génératrice de trésorerie pourrait être dépréciée (Source: kpmg.com). Les CFO doivent donc réévaluer la valeur comptable des actifs concernés. Les directives internationales suggèrent d'utiliser des modèles de flux de trésorerie actualisés (DCF) mis à jour incluant à la fois les tarifs annoncés et les tarifs futurs attendus (Source: kpmg.com). Si les conséquences tarifaires réduisent clairement la valeur recouvrable, l'entreprise doit déprécier l'actif à sa juste valeur (pour les immobilisations corporelles) ou à zéro (pour le goodwill) et divulguer la perte.
- **Marges bénéficiaires et prévisions de BPA :** Comme les tarifs entament les marges brutes, cela se répercute sur le résultat opérationnel et les bénéfices. De nombreuses entreprises ont commencé à signaler aux analystes qu'une partie de l'érosion des bénéfices est liée au commerce. Par exemple, la presse spécialisée a souligné que des leaders comme Procter & Gamble, Fastenal et 3M ont explicitement averti lors de leurs appels sur les résultats que les hausses de tarifs pèsent sur les marges (Source: cyprus-mail.com). Un CFO doit s'assurer que tout effet tarifaire significatif est soit prévu dans les prévisions prospectives, soit clairement expliqué comme un vent contraire pour éviter d'induire les parties prenantes en erreur. Lors de la publication des rapports financiers, les impacts tarifaires peuvent apparaître dans le détail du coût des ventes, le reporting sectoriel (si un sous-ensemble de produits est affecté) ou les notes relatives aux facteurs de risque/rapport de gestion (MD&A). Bien qu'il n'existe pas de ligne spécifique « tarifs douaniers », la transparence est essentielle : les régulateurs et les auditeurs attendent d'une entreprise qu'elle analyse les changements de coûts significatifs, et la divulgation de l'impact des tarifs renforce la crédibilité auprès des investisseurs.
- **Bases fiscales et incitations :** Les tarifs peuvent également influencer la comptabilité fiscale. Étant donné que les droits d'importation augmentent la base fiscale des stocks, ils modifient les déductions futures du coût des ventes. Les réglementations fiscales américaines exigent généralement la capitalisation des coûts tarifaires dans les stocks en vertu de la section 263A, similairement aux règles comptables (Source: rsmus.com). Les CFO doivent se coordonner avec le département fiscal pour aligner les traitements comptables et fiscaux. De plus, des valeurs de stocks plus élevées peuvent générer des paiements d'impôts intermédiaires plus importants. Dans certains cas, les tarifs peuvent créer des décalages temporels (ex: si les entreprises accélèrent les importations pour des raisons de coût, elles pourraient comptabiliser plus de dépenses avant les revenus correspondants). Une planification fiscale minutieuse – incluant l'utilisation des programmes de remboursement de droits disponibles – peut atténuer une partie de l'impact fiscal négatif sur la trésorerie.

Divulgaration et contrôles sur le reporting

Compte tenu de ce qui précède, les CFO pourraient devoir mettre à jour les contrôles et procédures de divulgation. Pour les sociétés inscrites à la SEC, la direction doit évaluer si les changements liés aux tarifs sont « significatifs ». Selon les directives de la SEC (et comme renforcé par les conseils aux CFO), tout changement dans les contrôles internes affectant le reporting financier doit être noté s'il est significatif. Une analyse prévient

que « si l'exposition aux tarifs affecte de manière significative le risque lié au reporting financier, cela mérite d'être divulgué » (Source: wiss.com). Concrètement, cela pourrait signifier :

- **Divulgations dans le rapport de gestion (MD&A)** : Si un changement de tarif entraîne une modification importante de la demande de stocks, des coûts ou des prix de vente estimés, mentionnez-le dans l'Analyse et commentaires de la direction. Par exemple, indiquez que « les récentes augmentations de tarifs sur les composants importés ont augmenté les coûts de stocks de X %, réduisant les marges brutes ». Cela permet aux investisseurs de replacer les baisses de marges observées dans leur contexte.
- **Facteurs de risque** : Une entreprise pourrait mettre à jour sa section sur les facteurs de risque pour noter la volatilité de la politique commerciale comme un risque pour les résultats.
- **Passifs éventuels** : Si l'entreprise a des passifs éventuels non reconnus significatifs (ex: tarifs impayés sur des importations qui sont ultérieurement contestés par la politique), assurez-vous qu'ils sont évalués pour divulgation.
- **Changements de contrôle interne** : Dans certaines juridictions (ex: NI 52-109 au Canada, reporting sur le contrôle interne de la SEC aux États-Unis), si l'entreprise révisé de manière significative son CIIF pour gérer la comptabilité des tarifs, une note explicative ou la divulgation d'un changement de contrôle pourrait être requise.

Globalement, le CFO doit traiter la gestion des tarifs comme tout autre changement comptable important. Cela implique de se coordonner tôt avec les auditeurs, de documenter les nouvelles politiques (ex: comment les tarifs sont capitalisés) et de valider périodiquement que les soldes liés aux tarifs concordent, du stock jusqu'au compte de résultat.

Comptabilité fiscale et tarifs douaniers

Les tarifs douaniers n'affectent pas seulement la comptabilité financière mais aussi le reporting fiscal. À des fins d'impôt sur le revenu, les règles sont généralement parallèles à la comptabilité : les coûts d'acquisition (y compris les tarifs) sont capitalisés dans la base de coût des stocks pour le revenu imposable (Source: rsmus.com). Cependant, le moment de la reconnaissance peut diverger. Les considérations clés incluent :

- **Règles de capitalisation** : La loi fiscale américaine (Section 263A) définit les types de coûts qui doivent être capitalisés dans les stocks, incluant explicitement les « frais de transport à l'achat », que les tribunaux ont interprétés comme couvrant les droits d'importation et les tarifs. Ainsi, le tarif payé augmente finalement le coût des ventes (COGS) lorsque le stock est vendu. Les CFO doivent confirmer que leur comptabilité fiscale (LIFO ou FIFO) intègre également les tarifs de manière identique aux livres financiers pour éviter des écarts d'impôts différés. Dans la plupart des cas, les deux livres correspondront.
- **Effets LIFO** : Les entreprises utilisant la méthode LIFO (dernier entré, premier sorti) pour l'évaluation des stocks doivent s'assurer que les couches LIFO incluent correctement les coûts tarifaires. Une hausse soudaine du coût des importations pourrait fausser les effets de liquidation LIFO. Les comptables fiscaux doivent être prêts à expliquer les écarts importants.
- **Systèmes de coûts standards** : Comme noté précédemment, les entreprises utilisant des coûts standards peuvent se retrouver avec des stocks évalués différemment pour la comptabilité et la fiscalité. Comme les tarifs surviennent souvent en milieu d'année ou à plusieurs reprises, les coûts réels peuvent diverger du standard. Selon RSM, si les tarifs représentent une **part significative du coût**, le coût des ventes standard peut sous-estimer le coût des ventes réel à la fin de l'année (Source: rsmus.com). Les CFO doivent mettre à jour les taux de coûts standards plus fréquemment pour éviter des dépréciations ou des pénalités fiscales.
- **Crédits d'impôt / Remboursements de droits (Duty Drawbacks)** : Dans certaines juridictions, les entreprises peuvent récupérer les droits via des programmes de « drawback » (demande de crédit ou de remboursement). Les CFO doivent les suivre séparément – ils réduisent effectivement la dépense tarifaire nette. Si des certificats de remboursement existent, ils peuvent devoir être divulgués comme créances.
- **Taxes indirectes** : Notez que les tarifs sont différents des taxes de vente ou de la TVA (qui sont généralement remboursées à l'acheteur). Les tarifs sont définitivement supportés par l'importateur et ne peuvent pas être récupérés auprès des autorités fiscales. Par conséquent, ils augmentent fermement le coût du produit.
- **Section 9802 (Provision tarifaire spéciale)** : Dans de rares cas, un pays peut avoir des dispositions fiscales spéciales ou des allègements (par exemple, des droits réduits sur certains intrants produits localement). Le cas échéant, les CFO et les équipes fiscales doivent structurer les transactions pour maximiser l'allègement légal.

En fin de compte, les tarifs douaniers vont généralement *augmenter le revenu imposable* à court terme (base du CPV plus élevée) mais pourraient réduire les marges imposables futures si les droits de douane augmentent. Les directeurs financiers (CFO) doivent coordonner tout écart entre les livres comptables et fiscaux avec la trésorerie et les auditeurs pour s'assurer que les effets d'impôts différés sont correctement calculés et que le taux d'imposition effectif reflète toute extension de la base de coûts. Le fait de ne pas intégrer les tarifs dans la comptabilité fiscale pourrait déclencher des demandes de renseignements de l'IRS ou des ajustements lors d'un audit.

Études de cas et exemples concrets

Commerce de détail et biens de consommation : Une analyse de 2025 réalisée par Reuters a révélé une reconnaissance généralisée des effets des tarifs douaniers par les entreprises. De nombreuses entreprises de biens de consommation ont publiquement discuté de l'impact des tarifs dans leurs récents rapports de résultats (Source: cyprus-mail.com). Par exemple, le PDG d'Amazon a noté des prix plus élevés sur sa plateforme alors que les vendeurs épuisaient les stocks de réserve constitués avant l'application des tarifs (Source: cyprus-mail.com). Des géants des produits emballés, dont Procter & Gamble, 3M et Kimberly-Clark, ont averti que les tarifs pourraient peser sur les marges bénéficiaires (nécessitant des réductions de coûts et éventuellement des hausses de prix) (Source: cyprus-mail.com). Cela montre comment les effets des tarifs se répercutent de la fabrication vers le commerce de détail — les CFO des entreprises de consommation doivent surveiller à la fois les changements de coûts et de demande.

Industrie manufacturière et industrie lourde : L'industrie lourde ressent souvent les tarifs de manière aiguë en raison de l'importance des intrants matériels directs. Par exemple, les tarifs américains sur l'acier et l'aluminium (imposés en 2018 et après) ont fortement augmenté les coûts des intrants pour les entreprises de construction et de machines. Bien que certains de ces coûts aient été compensés par des remises gouvernementales ou des réformes des fournisseurs, de nombreux fabricants ont signalé un CPV plus élevé. Dans certains cas, les plans d'investissement en capital ont été retardés alors que les entreprises attendaient une clarification sur les tarifs (Source: wiss.com). Les CFO de multinationales ont également dû réévaluer leurs chaînes d'approvisionnement : par exemple, des entreprises de l'automobile et de l'électronique ont déplacé leur approvisionnement hors des pays à tarifs élevés vers des fournisseurs alternatifs ou vers une production locale pour atténuer les nouveaux droits d'importation.

Petites entreprises : Les petits importateurs peuvent subir une douleur disproportionnée. Prenons l'exemple d'un petit domaine viticole important des bouteilles françaises ou italiennes. Même un tarif modeste (disons 7,5 %) sur un produit à faible marge peut éliminer le profit des distributeurs. Balanced Business Group note que de nombreuses petites marques de produits de grande consommation calculent l'impact tarifaire par SKU avant de décider si une augmentation de prix est viable ; souvent, elles constatent qu'elles doivent augmenter les prix de détail ou réduire la taille du produit (Source: www.balancedbusinessgroup.com) (Source: www.balancedbusinessgroup.com). Si le marché résiste aux hausses de prix, ces importateurs pourraient devoir s'approvisionner localement (si possible) ou abandonner entièrement la gamme de produits.

Technologie et électronique : Les produits de haute technologie ont connu leurs propres drames tarifaires. Par exemple, les tarifs sur les smartphones ou les composants importés peuvent, dans certains cas, ne pas être répercutés sur les consommateurs (le marché y étant très sensible aux prix), forçant les fabricants à réduire leurs marges ou à chercher des composants exempts de tarifs. Une étude a révélé que lors de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, certains assembleurs technologiques ont dû absorber les tarifs sur les pièces car la répercussion des coûts aurait fait chuter les ventes. Les CFO de ce secteur appliquent une modélisation très granulaire, suivant parfois les tarifs au niveau de la nomenclature (bill-of-materials) pour chaque appareil électronique.

Enquêtes sectorielles : Les enquêtes auprès des directeurs financiers font écho à ces anecdotes. Un rapport de KPMG de juin 2025 note que **57 % des entreprises** avaient déjà constaté une baisse de leurs marges brutes en raison des tarifs (à la mi-2025) (Source: www.axios.com). (Même s'il s'agissait d'une enquête auprès de cadres américains, la tendance est mondiale.) Une autre enquête de PwC a indiqué qu'une majorité de grandes entreprises « répondaient activement aux impacts tarifaires », avec des tactiques allant de la réduction des coûts et du réapprovisionnement à des augmentations de prix modérées (Source: www.axios.com). En résumé, dans tous les secteurs, les CFO traitent uniformément les tarifs comme un vent contraire opérationnel significatif.

Implications et orientations futures

Implications stratégiques pour les CFO

Les tarifs ajoutent une nouvelle dimension à la stratégie d'entreprise. Les CFO doivent désormais peser les risques de la politique commerciale lors de la planification de l'allocation du capital. Par exemple, des projets d'expansion ou des investissements dans de nouvelles usines peuvent être retardés si les coûts futurs des intrants sont imprévisibles. Les contrats de fournisseurs à long terme pourraient être renégociés pour inclure des clauses d'ajustement de prix pour les tarifs. L'optimisation fiscale et tarifaire pourrait s'étendre : certaines entreprises ont même revu les prix de transfert inter-entreprises pour déplacer stratégiquement la valeur à travers les frontières (bien que cela comporte son propre risque de conformité en matière de prix de transfert).

Une autre implication clé est la **diversification de la chaîne d'approvisionnement**. Les CFO des grandes entreprises surveillent désormais de près le pays d'origine de leurs fournitures. Si un fournisseur dans un pays à tarifs élevés facture plus cher, les CFO peuvent déplacer les commandes vers d'autres fournisseurs ou vers des usines dans des régions sans tarifs. La tendance au « near-shoring » est en partie motivée par ce calcul. Les CFO quantifient souvent les arbitrages de ROIC (rendement du capital investi) : coûts de main-d'œuvre domestique plus élevés contre exposition tarifaire plus faible. L'équipe financière doit modéliser ces scénarios, justifiant éventuellement des coûts fixes plus élevés en échange de marges protégées.

Une autre considération est l'exposition aux devises et aux matières premières. Les tarifs peuvent être considérés comme une « taxe » supplémentaire sur le commerce. Dans certains cas, les mouvements de change ou les couvertures sur matières premières pourraient compenser ou exacerber ces effets. Par exemple, une monnaie nationale plus forte réduit l'impact en monnaie locale du prix à l'importation (bien que les tendances récentes soient souvent allées dans le sens opposé). Les CFO peuvent donc ajuster leurs politiques de couverture ; une approche typique consiste à inclure les coûts tarifaires dans le prix d'achat prévu des éléments couverts.

Perspectives d'avenir

À l'avenir, la politique commerciale reste incertaine. Les CFO doivent rester agiles. Si les tarifs élevés actuels s'estompent (par exemple, via de nouveaux accords commerciaux ou des revirements politiques), les stocks constitués à des coûts incluant les tarifs pourraient en fait devenir avantageux (biens à moindre coût). À l'inverse, de nouveaux tarifs peuvent être imposés avec peu de préavis, c'est pourquoi les CFO maintiennent souvent des analyses d'« alerte précoce ».

Au niveau macroéconomique, la recherche économique indique que des tarifs élevés ont tendance à ralentir la croissance et à augmenter l'inflation dans le pays qui les impose (Source: www.bis.org). Pour les directeurs financiers, cela signifie des vents contraires potentiels pour la demande à moyen terme. Les banques centrales peuvent également réagir (une inflation plus élevée pourrait durcir la politique monétaire), ce qui pourrait augmenter les coûts d'intérêt pour les entreprises. D'un autre côté, les tarifs peuvent protéger certaines industries nationales, améliorant potentiellement les flux de trésorerie dans ces secteurs (comme l'indique la manne de Nucor sous les tarifs américains sur l'acier (Source: www.reutersguide.com). Les CFO des exportateurs doivent également surveiller les **tarifs de rétorsion** : un tarif américain peut déclencher des coûts plus élevés pour les exportations américaines sur d'autres marchés, affectant les revenus étrangers.

À la lumière de l'évolution des paysages commerciaux, les CFO appliquant les meilleures pratiques élaborent des **modèles financiers basés sur des scénarios** qui incluent des fourchettes pour les coûts commerciaux. Plutôt qu'un seul budget « cas de base », ils effectuent des analyses de sensibilité en appliquant différents niveaux et durées de tarifs. Ils poussent également à la transparence auprès des conseils d'administration et des investisseurs : lorsqu'ils sont significatifs, beaucoup présentent désormais des ventilations « avec/sans tarifs » sur le CPV et la marge brute.

Enfin, la numérisation et l'analyse des données offrent des outils pour gérer cette complexité. Les CFO adoptent de plus en plus de modules ERP qui mettent automatiquement à jour les taux de droits et signalent l'exposition par ligne de produit. L'apprentissage automatique est exploré pour prédire quels changements tarifaires pourraient survenir en fonction des signaux politiques. Dans tous les cas, la tendance est claire : le risque de politique commerciale fait désormais partie de la gestion des risques de l'entreprise, et le CFO est au centre de cet effort.

Conclusion

Les tarifs sont passés du statut de levier politique lointain à celui de **réalité financière** pour les dirigeants d'entreprise. Ils gonflent directement le coût des marchandises et nécessitent des changements dans la budgétisation, la tarification et le reporting. Pour les CFO, le mandat est clair : intégrer les tarifs à chaque étape de la planification des coûts et de la gestion des risques. Une comptabilité analytique précise exige de capitaliser tous les droits d'importation dans les stocks (Source: www.eisneramper.com) (Source: ifrscommunity.com). Les stratégies de tarification doivent être réévaluées pour déterminer où le fardeau tarifaire peut être supporté (Source: www.deloitte.com) (Source: www.balancedbusinessgroup.com). Les modèles de stocks et de fonds de roulement nécessitent des ajustements pour tenir compte des besoins de trésorerie plus élevés et des dépréciations potentielles des stocks (Source: wiss.com) (Source: wiss.com). Parallèlement, les contrôles financiers doivent être renforcés — suivi des codes HTS, du pays d'origine et des modifications de droits — pour éviter les anomalies et garantir des informations correctes (Source: wiss.com) (Source: wiss.com).

Ne pas le faire risque de fausser les états financiers. De nombreux conseillers de CFO notent que traiter les tarifs de manière incorrecte (par exemple, en les passant immédiatement en charges) peut gonfler temporairement les bénéfices mais finit par conduire à des décalages plus importants et à des marges erronées. En revanche, traiter les tarifs comme faisant partie du coût réel du produit offre visibilité et comparabilité. Comme l'a plaisanté un analyste, les tarifs sont « un petit mais puissant indicateur » de la capacité d'une fonction financière à gérer la complexité (Source: www.linkedin.com).

Dans un contexte plus large, les tarifs resteront probablement une composante du paysage économique dans un avenir prévisible. Les CFO doivent donc renforcer leur capacité à *long terme* : suivi en temps réel des droits dans les systèmes d'approvisionnement, outils de tarification flexibles et prévisions basées sur des scénarios incluant les chocs de politique commerciale. Une telle préparation permettra aux entreprises non seulement de défendre leurs marges, mais aussi de mettre en évidence de nouvelles opportunités (par exemple, des incitations à la production nationale ou de nouveaux réseaux d'approvisionnement) qui surgissent dans un monde marqué par les tarifs douaniers.

Point clé à retenir : Les tarifs doivent **augmenter le CPV** et **réduire la marge brute** s'ils ne sont pas compensés par la tarification. Les CFO doivent anticiper et modéliser cet effet, en assurant une capitalisation appropriée dans les stocks, en ajustant les stratégies de prix de manière responsable et en communiquant de manière transparente avec les parties prenantes. Ce faisant, ils transforment la volatilité tarifaire d'un risque caché en un moteur financier quantifiable — une étape essentielle pour piloter le résultat net de l'entreprise et préserver la confiance des investisseurs.

Références

- Wiss & Company, "Preparing for New Tariffs: CFO's Guide to Manufacturing Cost Planning," 10 fév. 2026 (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)) (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)) (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)) (Source: [wiss.com](https://www.wiss.com)).
- Barnes Dennig LLP, "The Hidden Balance Sheet Impact: How Tariffs Are Reshaping Financial Reporting," 9 fév. 2026 (Source: www.barnesdennig.com) (Source: www.barnesdennig.com).
- Wolters Kluwer (CCH AnswerConnect), "Discussion and analysis of current accounting and reporting issues related to tariffs," 12 mai 2025 (Source: www.wolterskluwer.com) (Source: www.wolterskluwer.com).
- EI/AMAC, "Tariffs & Capitalization," Article LinkedIn par F. Siddiqi, 25 avr. 2025 (Source: www.linkedin.com) (Source: www.linkedin.com).
- KPMG FRV (Financial Reporting), "Effects of tariffs on financial reporting," juin 2025 (Source: kpmg.com) (Source: kpmg.com).
- EisnerAmper Insights, "Accounting Implications of Tariffs: What Manufacturing and Distribution Organizations Need to Know," 12 déc. 2025 (Source: www.eisneramper.com) (Source: www.eisneramper.com).
- RSM US LLP, "Tariffs and Tax Accounting: How to Manage Costs," Section Business Tax (Source: rsmus.com) (Source: rsmus.com).
- Deloitte LLP, "North American CFO Signals survey," août-oct. 2025 (Source: www.deloitte.com) (Source: fortune.com).
- Balanced Business Group (Pedro Noyola), "How to Measure the Impact of Tariffs on Your Cost of Goods Sold," 12 juin 2023 (Source: www.balancedbusinessgroup.com) (Source: www.balancedbusinessgroup.com) (Source: www.balancedbusinessgroup.com).
- Cyprus Mail (AP/Reuters), "US firms warn profit margins are at risk as tariff costs rise," 27 jan. 2026 (Source: cyprus-mail.com) (Source: cyprus-mail.com).
- Bank for International Settlements (BIS), "A multi-sector assessment of the macroeconomic effects of tariffs," Qtr. Rev., sept. 2025 (Source: www.bis.org).
- Reuters Guide, "The Earnings Impact of Tariffs," 7 fév. 2026 (Source: www.reutersguide.com) (Source: www.reutersguide.com).
- IFRS Community (Bernhard) – "Cost of Inventories (IAS 2)," 12 avr. 2024 (Source: ifrscommunity.com).
- KPMG (Belgique) IFRS, « Comment les nouveaux tarifs d'importation affecteront-ils les tests de dépréciation des actifs non courants ? », 26 mars 2025 (Source: kpmg.com) (Source: kpmg.com).

Étiquettes: comptabilite-analytique, droits-de-douane, cpv, valorisation-des-stocks, prix-de-revient-rendu, strategie-de-prix, reporting-financier, pcgr, ifrs, finance-de-la-supply-chain

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.