

Règles GAAP 2025 expliquées : Principes clés et mises à jour

By Houseblend Publié le 14 octobre 2025 133 min de lecture



Résumé Exécutif

Ce rapport propose un examen exhaustif des **Principes Comptables Généralement Admis (GAAP)** en 2025. Il explore l'évolution historique des GAAP, leurs principes fondamentaux, leurs règles actuelles et le contexte moderne qui façonne l'information financière. Les GAAP constituent le cadre comptable standardisé aux États-Unis, garantissant que les états financiers sont cohérents, comparables et transparents d'une organisation à l'autre. Nés des crises financières du XXe siècle et affinés au fil des décennies, les GAAP régissent désormais un marché boursier américain de plus de 50 000 milliards de dollars en capitalisation boursière [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifs/>]. Le rapport commence par un aperçu historique, depuis les efforts du début du XXe siècle pour formaliser la comptabilité après le krach boursier de 1929, en passant par la création d'organismes de réglementation (SEC, FASB) et de législations clés (Securities Acts, [Sarbanes-Oxley](#), jusqu'aux changements modernes significatifs des normes comptables. Il détaille ensuite les principes fondamentaux qui sous-tendent les GAAP - dix principes clés qui garantissent la régularité, la cohérence, la sincérité et d'autres attributs dans l' [information financière](#) [<https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/>].

Les sections suivantes approfondissent les principales règles GAAP en pratique, y compris la [reconnaissance des revenus](#), le **rattachement des charges**, **l'évaluation des actifs**, **l'amortissement et la dépréciation**, la **reconnaissance des passifs**, et de nouveaux domaines comme la **comptabilisation des contrats de location** et les **instruments financiers**. Chaque sujet est analysé en mettant l'accent sur la manière dont les règles GAAP ont changé ces dernières années (par exemple, la refonte de la reconnaissance des revenus via l'ASC 606 et la capitalisation des contrats de location via l'ASC 842) et comment elles se comparent aux Normes Internationales d'Information Financière (IFRS). Une section dédiée aux **GAAP vs. IFRS** contraste les règles américaines avec les IFRS, qui sont utilisées dans plus de 140 pays à travers le monde [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. Les différences clés - telles que l'autorisation par les GAAP de la méthode d'inventaire Dernier entré, premier sorti (LIFO) (interdite par les IFRS) et la flexibilité des IFRS à réévaluer les actifs ou à annuler certaines dépréciations (généralement non autorisées par les GAAP) - sont expliquées avec des exemples et des données. Le rapport présente également plusieurs études de cas réels qui illustrent les GAAP en action. Celles-ci incluent des scandales comptables comme Enron et WorldCom qui soulignent la nécessité d'une [conformité rigoureuse aux GAAP](#) et ont conduit à des réformes [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>], l'impact massif des nouvelles normes de location qui ont augmenté les passifs de location déclarés de **plus de 1 400 %** en moyenne pour les entreprises adoptant l'ASC 842 [<https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/>], et les différences dans le traitement des coûts de R&D (par exemple, Toyota capitalisant plus de 600 milliards de yens de coûts de développement selon les

IFRS qui seraient passés en charges selon les GAAP). Les perspectives des parties prenantes sont intégrées tout au long du rapport : la dépendance des investisseurs vis-à-vis des GAAP pour des informations crédibles (et leur demande croissante de comparabilité mondiale des normes comptables [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifrs/>]), les défis des comptables d'entreprise dans l'application de règles complexes et la réconciliation des GAAP avec des mesures de performance alternatives, et les efforts des régulateurs pour faire respecter les GAAP tout en envisageant des améliorations futures.

Enfin, le rapport aborde l'**état actuel des GAAP en 2025** et les orientations futures. Il note que les GAAP restent la pierre angulaire de l'information financière américaine, avec des mises à jour continues pour traiter les problèmes émergents (par exemple, les nouvelles règles GAAP pour les crypto-actifs effectives en 2025 [<https://www.axios.com/2023/09/11/fasb-writes-accounting-rules-for-crypto>]) et des initiatives visant à simplifier ou à améliorer les divulgations. Bien que la convergence avec les IFRS ait ralenti – la SEC n'ayant pas rendu les IFRS obligatoires pour les entreprises américaines, rendant un passage complet aussi improbable qu'une "conversion au système métrique" [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifrs/>] – les GAAP et les IFRS partagent désormais de nombreux principes fondamentaux, et la collaboration se poursuit sur des projets spécifiques. Le rapport conclut que le cadre rigoureux des GAAP s'est avéré essentiel pour la confiance du marché et la protection des investisseurs. Cependant, pour rester pertinents, les GAAP doivent continuer d'évoluer en réponse à la mondialisation, à l'innovation technologique (telle que l'essor des actifs numériques et de l'IA en finance) et aux demandes des parties prenantes pour des informations plus larges (telles que les indicateurs de durabilité). En résumé, "**Comprendre les règles GAAP en 2025**" exige non seulement la connaissance des principes établis de longue date et des règles détaillées, mais aussi une appréciation du contexte dynamique dans lequel ces normes opèrent et continuent de se développer.

Introduction et Contexte

Qu'est-ce que les GAAP ? Les Principes Comptables Généralement Admis (GAAP) sont un ensemble de **normes, règles et conventions comptables** faisant autorité qui dictent la manière dont les entreprises préparent leurs états financiers aux États-Unis. Les GAAP sont conçus pour garantir que l'information financière est **complète, cohérente et comparable** d'une période à l'autre et entre différentes entreprises [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. En termes pratiques, toute entreprise américaine suivant les GAAP produira des états financiers conformes à des formats et critères communs, permettant aux utilisateurs externes (investisseurs, créanciers, régulateurs, etc.) de faire confiance aux chiffres et de comparer facilement la performance d'une entreprise à celle d'une autre. Les GAAP couvrent tous les aspects clés de l'information financière – de la manière dont les revenus et les dépenses sont reconnus, à la manière dont les actifs et les passifs sont évalués, en passant par ce qui doit être divulgué dans les notes – fournissant un cadre complet pour "raconter l'histoire financière" d'une organisation.

Pourquoi les GAAP existent-ils ? L'impulsion pour le développement des GAAP a ses racines dans les **troubles économiques du début du XXe siècle**, en particulier le **krach boursier de 1929** et la Grande Dépression qui s'ensuivit. Avant les années 1930, l'information financière était largement non réglementée et souvent peu fiable – les entreprises pouvaient utiliser des méthodes comptables disparates, conduisant à des **états financiers incomparables, voire trompeurs** [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Ce manque de normes uniformes a érodé la confiance des investisseurs et a été identifié comme un facteur ayant exacerbé l'impact du krach de 1929. En réponse, le gouvernement américain est intervenu pour restaurer la confiance dans les marchés des capitaux. L'administration du président Franklin D. Roosevelt a promulgué le **Securities Act de 1933** – la première loi fédérale régissant les valeurs mobilières – qui exigeait des entreprises émettant des actions de fournir des informations financières honnêtes aux investisseurs [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifrs/>]. L'année suivante, la **Securities and Exchange Commission (SEC)** a été créée (via le Securities Exchange Act de 1934) en tant qu'organisme de réglementation fédéral avec pour mandat de superviser et de faire appliquer les exigences d'information financière pour les sociétés cotées en bourse [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Parmi les premiers objectifs de la SEC figurait la mise en ordre de la divulgation financière par le développement d'un ensemble uniforme de principes comptables – les germes de ce qui allait devenir les GAAP.

Le terme "principes comptables généralement admis" lui-même a été popularisé pour la première fois au milieu des années 1930. Un **rapport de 1936 de l'American Institute of Accountants (AIA)** (aujourd'hui connu sous le nom d'AICPA – American Institute of Certified Public Accountants) est souvent cité comme la première mention officielle des "principes comptables généralement admis" [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifrs/>]. Ce concept reflétait le consensus croissant selon lequel la profession avait besoin d'un **règlement commun**. En 1939, la profession a franchi une étape plus organisée en formant le **Committee on Accounting Procedure (CAP)** sous l'égide de l'AIA pour traiter les questions comptables et publier des directives. Le CAP a émis une série de **Bulletins de recherche comptable (ARBs)** qui traitaient de questions spécifiques telles que la reconnaissance des revenus et l'évaluation des stocks, établissant ainsi certaines pratiques standard précoces [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Ces efforts dans les années 1930-1940 ont jeté les bases des GAAP en réduisant certaines des incohérences dans la manière dont les transactions financières étaient enregistrées entre différentes entreprises.

Évolution de l'établissement des normes GAAP : Les GAAP n'ont pas émergé entièrement formés ; ils sont le produit de près d'un siècle de développement itératif par divers conseils comptables. Après les deux décennies d'existence du CAP, les critiques selon lesquelles ses bulletins étaient fragmentaires et réactifs ont conduit à la création d'un nouvel organisme, l'**Accounting Principles Board (APB)**, en 1959.

L'APB a émis des "Opinions" pour définir les principes comptables de manière plus cohérente et a abordé des sujets plus larges (comme la comptabilisation des contrats de location ou des impôts sur le revenu) [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Cependant, l'APB a également rencontré des défis – il a été critiqué pour sa lenteur et son manque d'indépendance (ses membres étaient à temps partiel et affiliés à des cabinets comptables, soulevant des préoccupations quant à leur influence) [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>]. À la fin des années 1960, des scandales comptables très médiatisés et la complexité croissante des transactions commerciales ont mis en évidence la nécessité d'un mécanisme d'établissement de normes plus robuste.

Ainsi, en 1973, le **Financial Accounting Standards Board (FASB)** a été créé en tant qu'organisme indépendant et à temps plein d'établissement de normes. Le FASB, travaillant sous la supervision de la Financial Accounting Foundation, a repris la responsabilité d'établir et de mettre à jour les GAAP. Le FASB a introduit un processus plus structuré et transparent pour l'émission des normes comptables, y compris une large sollicitation de commentaires et une discussion publique (due process). Au fil des ans, le FASB a émis de nombreuses **Déclarations de normes comptables financières (SFAS)** (maintenant remplacées par la Codification des normes comptables et ses mises à jour, comme discuté plus loin) qui forment collectivement l'épine dorsale des GAAP. Par exemple, les normes du FASB sur la **comptabilisation des contrats de location (SFAS 13)** et la **comptabilisation des régimes de retraite (SFAS 87)** à la fin du XXe siècle ont été des jalons qui ont grandement affecté la manière dont les entreprises déclarent ces éléments [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Le FASB a également développé le premier **Cadre conceptuel pour l'information financière**, articulant les objectifs et les caractéristiques qualitatives d'une bonne information financière (par exemple, pertinence, fiabilité, comparabilité) pour guider des normes cohérentes. Aujourd'hui, le FASB reste l'organisme principal du secteur privé responsable des GAAP, et ses prononcements (maintenant sous la forme de **Mises à jour des normes comptables, ou ASUs**) sont reconnus comme faisant autorité par la SEC.

Autorité légale et application : Bien que le FASB établisse les GAAP, la **SEC veille à la conformité aux GAAP** pour les sociétés cotées en bourse. La SEC exige que les entreprises cotées sur les bourses américaines déposent des états financiers périodiques (rapports annuels 10-K, rapports trimestriels 10-Q, etc.) qui sont préparés conformément aux GAAP [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Pour garantir la crédibilité, ces états doivent être audités par des experts-comptables agréés (CPAs) indépendants. Lors d'un audit, le cabinet de CPA vérifie si les livres et les divulgations de l'entreprise sont conformes aux GAAP ; si c'est le cas, les auditeurs émettent une opinion déclarant que les états financiers présentent fidèlement, à tous égards significatifs, la situation financière et les résultats de l'entreprise **conformément aux GAAP** [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Cette attestation de l'auditeur est essentielle car elle donne aux investisseurs l'assurance que les chiffres peuvent être fiables. Le non-respect des GAAP peut entraîner de graves conséquences : les entreprises reconnues coupables de violation des GAAP (par exemple, en falsifiant les comptes ou en omettant les divulgations requises) peuvent faire face à des sanctions de la SEC, à de lourdes amendes, à des recours collectifs d'actionnaires et à de graves atteintes à leur réputation. À la suite de scandales comptables majeurs comme Enron et WorldCom au début des années 2000, l'application n'a fait que se renforcer – la loi Sarbanes-Oxley de 2002 a introduit des sanctions pénales pour les dirigeants qui certifient sciemment de faux états financiers et a renforcé la supervision du processus d'audit [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>]. En bref, les GAAP ne sont pas facultatifs pour les entreprises publiques : **le non-respect des GAAP peut entraîner des retraitements financiers, des sanctions légales, une perte de confiance des investisseurs, voire des peines de prison pour fraude.**

Il convient de noter que si les entreprises publiques sont **légalement tenues** d'utiliser les GAAP, de nombreuses entreprises privées aux États-Unis choisissent également (ou sont contraintes par les parties prenantes) de suivre les GAAP. Les prêteurs exigent souvent des états financiers conformes aux GAAP dans le cadre des clauses restrictives de dette, et de nombreuses entreprises privées adoptent les GAAP pour se présenter comme crédibles et comparables, même si la loi ne l'exige pas [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. L'influence des GAAP s'étend également au-delà du monde des entreprises – les **gouvernements des États et locaux** aux États-Unis suivent leurs propres GAAP modifiés (établis par le Governmental Accounting Standards Board, GASB) pour la comptabilité par fonds, et les 50 États utilisent les GAAP pour leurs rapports financiers [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Cette universalité souligne le rôle des GAAP comme pilier de la transparence financière dans tous les secteurs.

GAAP vs. Autres Cadres (IFRS) : Bien que les GAAP soient la langue comptable de facto aux États-Unis, ils ne sont pas le seul ensemble de normes au niveau mondial. Les **Normes Internationales d'Information Financière (IFRS)**, élaborées par l'International Accounting Standards Board (IASB) basé à Londres, sont utilisées par la plupart des pays en dehors des États-Unis. Les IFRS sont devenues une **norme comptable mondiale**, adoptée (soit en tant qu'IFRS, soit en tant que normes nationales très similaires) dans plus de 140 juridictions, y compris l'ensemble de l'Union européenne, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie et de nombreux pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. Les IFRS et les GAAP américains partagent le même objectif général – fournir une information financière transparente et honnête – mais ils diffèrent dans certaines approches et règles spécifiques. De manière générale, les GAAP sont souvent décrits comme étant davantage **"fondés sur des règles"**, avec de nombreuses directives de mise en œuvre détaillées et des exigences spécifiques à l'industrie, tandis que les IFRS sont considérées comme plus **"fondées sur des principes"**, s'appuyant sur des concepts larges et le jugement de la direction dans l'application des normes

[<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. Ces distinctions et leurs implications seront explorées en profondeur dans une section ultérieure de ce rapport. Cependant, il est important de reconnaître dès le départ que comprendre les GAAP en 2025 signifie également comprendre comment ils s'intègrent dans un système financier mondial de plus en plus interconnecté. De nombreuses grandes multinationales américaines ont des filiales étrangères qui déclarent selon les IFRS, et les entreprises étrangères cotées sur les bourses américaines peuvent déclarer selon les IFRS. Depuis 2007, la SEC autorise les entreprises étrangères à déposer des états financiers IFRS aux États-Unis sans les réconcilier avec les GAAP – une décision historique qui a reconnu l'acceptation croissante de la robustesse des IFRS [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Néanmoins, les États-Unis n'ont *pas* adopté les IFRS pour les entreprises nationales ; les propositions antérieures de la SEC visant à faire passer les entreprises américaines aux IFRS (envisagées vers 2008-2012) ont été mises en suspens, et en 2025, la SEC reste hésitante à abandonner entièrement les GAAP américains. Un commentaire a même comparé la perspective d'un passage des États-Unis aux IFRS à l'adoption du système métrique par l'Amérique – théoriquement logique dans un sens global, mais improbable en pratique en raison de l'inertie et des coûts du changement [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>]. En conséquence, les GAAP américains et les IFRS convergent progressivement sur des normes clés, mais restent des cadres distincts que les entreprises et les investisseurs doivent maîtriser.

Objectif et portée de ce rapport : « *Comprendre les règles GAAP en 2025* » se veut une exploration approfondie et complète de l'état actuel des GAAP – ses fondements, ses règles détaillées et son application dans un monde en évolution. Le rapport couvrira :

- **Contexte historique :** Comment les GAAP se sont développés au fil du temps, y compris les moments pivots et les réformes qui ont façonné les normes actuelles. Cela donne un aperçu de *pourquoi* certaines règles existent et comment les crises financières et les scandales passés ont conduit à des normes plus strictes.
- **Principes fondamentaux :** Les principes et hypothèses fondamentaux qui sous-tendent les GAAP, tels que la comptabilité d'exercice, la continuité de l'exploitation, la cohérence et la prudence. Comprendre ces principes est crucial pour interpréter les règles et normes spécifiques qui en découlent.
- **Principales normes GAAP et changements récents :** Exploration détaillée des principales règles GAAP dans des domaines importants de l'information financière – reconnaissance des revenus, rattachement des charges, évaluation des actifs (stocks, immobilisations, actifs incorporels), passifs (y compris les contrats de location et la dette), instruments financiers (investissements, pertes de crédit, produits dérivés), etc. Nous mettrons en évidence les changements des années 2010 et du début des années 2020 (par exemple, les nouvelles directives pour les revenus, les contrats de location et la comptabilisation des pertes de crédit) qui ont considérablement impacté les états financiers. Des exemples et des données réels illustreront l'effet de ces règles sur les chiffres déclarés par les entreprises.
- **GAAP vs. IFRS (Perspective internationale) :** Une comparaison approfondie entre les GAAP américains et les IFRS en 2025, décrivant les principales différences de normes et les conséquences pratiques de ces différences. Des études de cas d'entreprises multinationales montreront comment les résultats financiers peuvent diverger selon les deux cadres. Nous discuterons également des efforts de convergence, des succès obtenus (normes communes sur certains sujets) et des domaines où les différences persistent.
- **Perspectives des parties prenantes et études de cas :** Le rapport intègre les perspectives de multiples parties prenantes – régulateurs (par exemple, les initiatives de la SEC et du FASB), préparateurs (entreprises et comptables confrontés à la complexité des GAAP), investisseurs (qui se fient aux GAAP mais sont également aux prises avec des mesures non-GAAP et des problèmes de comparabilité), et universitaires/experts (qui analysent l'impact des GAAP sur la qualité de l'information financière). Des études de cas entrelacées incluront des scandales historiques (démontrant le coût d'une comptabilité faible), des leçons de cas de mise en œuvre (comme la manière dont les entreprises ont géré la transition vers les nouvelles règles GAAP) et des problèmes actuels (comme la comptabilisation des crypto-actifs).
- **Défis actuels et perspectives d'avenir :** Enfin, nous discutons de l'orientation future des GAAP. Cela inclut les domaines émergents tels que la comptabilisation des actifs numériques (cryptomonnaies), l'impact de la technologie (automatisation, IA) sur les processus d'information financière, et l'appel croissant à l'intégration d'informations sur la *durabilité/ESG* dans les rapports (avec le lancement récent des normes de durabilité IFRS et les règles potentielles de la SEC sur les divulgations climatiques, la frontière de l'"information financière" s'élargit). Nous examinerons comment les GAAP pourraient s'adapter à l'avenir à ces tendances, ainsi que le débat en cours sur l'harmonisation des normes mondiales.

Tout au long de ce document, chaque affirmation ou donnée est étayée par des **sources crédibles** sous forme de citation en ligne [URL], permettant aux lecteurs de vérifier les faits et d'explorer les sources directement. L'objectif est de fournir une **ressource approfondie** et faisant autorité sur le GAAP – non pas seulement comme un recueil de règles statique, mais comme un cadre vivant et dynamique qui répond aux besoins et aux pressions du monde financier. À la fin, le lecteur devrait avoir une compréhension nuancée des règles du GAAP en 2025, de leur importance, de leur application et de leur interaction avec le paysage plus large des normes comptables internationales et de la réglementation financière.

Évolution historique du GAAP

Comprendre le GAAP dans sa forme actuelle est grandement facilité par l'examen de son évolution historique. Le GAAP a toujours évolué de manière réactive, tirant les leçons des crises financières, des scandales d'entreprise, des changements économiques et des exigences des investisseurs pour une meilleure information. Cette section retrace les **grandes époques de l'établissement des normes comptables aux États-Unis**, soulignant comment les règles du GAAP se sont développées étape par étape.

Début du 20e siècle : La genèse des normes comptables

Dans l'**ère d'avant les années 1930**, il n'existait pas de normes comptables nationales formelles aux États-Unis. Les pratiques comptables étaient principalement une question de convention entre les entreprises et les auditeurs, et elles variaient considérablement. Les grandes corporations industrielles de la fin du 19e et du début du 20e siècle tenaient des registres financiers, mais il y avait peu de directives uniformes sur la manière de rapporter des éléments tels que l'amortissement, les stocks ou les revenus. Ce manque de normes signifiait que les **états financiers ne pouvaient souvent pas être comparés de manière significative** d'une entreprise à l'autre, et certaines entreprises s'engageaient dans ce que nous considérerions aujourd'hui comme une comptabilité agressive ou trompeuse (par exemple, la surévaluation des valeurs d'actifs ou la dissimulation de passifs) sans techniquement « violer » aucune règle – car il y avait peu de règles [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>].

Le **krach boursier de 1929** fut un moment décisif qui a exposé les pièges d'un reporting financier aussi laxiste. Pendant le boom des années 1920, les investisseurs ont injecté de l'argent dans des actions souvent basées sur des informations financières fragiles ou frauduleuses. Lorsque le marché s'est effondré et que des entreprises ont fait faillite, il est devenu clair qu'une comptabilité plus fiable aurait pu avertir les investisseurs ou prévenir une partie de la spéculation excessive. Au début des années 1930, la confiance des Américains dans les rapports financiers des entreprises fut profondément ébranlée ; une vague de faillites bancaires et d'entreprises a souligné la nécessité d'une meilleure surveillance des pratiques financières [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>].

La réponse du gouvernement américain a fondamentalement changé la comptabilité. Avec les réformes du **New Deal**, le gouvernement fédéral a pour la première fois affirmé son autorité réglementaire sur le reporting financier. La **Loi sur les valeurs mobilières de 1933** (Securities Act of 1933) a exigé des entreprises émettant de nouvelles valeurs mobilières de déposer des états financiers audités auprès des régulateurs, et la **Loi sur les bourses de valeurs de 1934** (Securities Exchange Act of 1934) a créé la Securities and Exchange Commission (SEC) pour faire appliquer les lois sur les valeurs mobilières et réglementer les marchés [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifrs/>]. Ces lois étaient fondées sur l'idée que les **investisseurs méritent des informations précises et complètes** et que des normes comptables cohérentes sont essentielles à un marché juste et efficace. La SEC a reçu le pouvoir légal d'établir des principes comptables pour les sociétés cotées, mais en pratique, la SEC s'est souvent tournée vers la profession comptable pour formuler les normes détaillées.

L'une des premières initiatives de la SEC fut de pousser la profession comptable à prendre les devants en matière d'établissement des normes – une approche qui perdure aujourd'hui (la SEC reconnaît les normes du FASB comme faisant autorité). En 1938, le chef comptable de la SEC, William W. Wernitz, a souligné que la SEC accepterait le corpus de principes comptables ayant un « soutien faisant autorité substantiel ». L'**American Institute of Accountants (AIA)** a réagi en créant le **Committee on Accounting Procedure (CAP)** en 1939, le premier organisme organisé d'établissement de normes comptables aux États-Unis. La mission du CAP était de réduire la diversité des pratiques en publiant des bulletins sur la manière de traiter les problèmes comptables émergents. Au cours des 20 années suivantes (1939-1959), le CAP a publié 51 **Accounting Research Bulletins (ARBs)** couvrant des sujets tels que le coût des stocks, les méthodes d'amortissement, les actifs incorporels et d'autres questions où la pratique variait [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Par exemple, un ARB précoce a clarifié l'utilisation des méthodes d'évaluation des stocks **Premier entré, premier sorti (FIFO)** vs. **Dernier entré, premier sorti (LIFO)**, et d'autres ont abordé les critères de reconnaissance des revenus. Ces bulletins peuvent collectivement être considérés comme la première version du GAAP – ils étaient « généralement acceptés » par la profession et sont progressivement devenus une pratique standard.

Malgré les progrès du CAP, dans les années 1950, des critiques ont émergé selon lesquelles son approche était trop ponctuelle. Les ARBs étaient souvent réactifs à des problèmes particuliers et manquaient parfois d'une théorie unifiée. Certains ARBs autorisaient également plusieurs options (ce qui signifiait que les problèmes de comparabilité persistaient si les entreprises choisissaient des options différentes). En réponse, l'AIA (renommée AICPA) a remplacé le CAP par l'**Accounting Principles Board (APB)** en 1959. L'objectif de l'APB était de développer un ensemble intégré de principes et de réduire les traitements comptables alternatifs. Sur 14 ans, l'APB a publié 31 **Avis APB** et 4 Déclarations, abordant de nombreux domaines épineux (par exemple, l'Avis 8 sur la comptabilisation des impôts sur le revenu, l'Avis 9 sur les régimes de retraite, l'Avis 10 sur la méthode de la mise en équivalence pour les investissements, et l'Avis 16 sur les regroupements d'entreprises, qui a introduit les méthodes d'acquisition vs. de fusion par mise en commun des intérêts) [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Certains de ces Avis APB ont jeté des bases importantes pour le GAAP moderne. Par exemple, l'Avis APB 2 (1962) a souligné le **concept de matérialité** dans le reporting financier – reconnaissant que les états financiers n'ont pas besoin d'être parfaitement précis dans chaque détail, seulement exempts d'anomalies significatives.

Cependant, l'APB a également rencontré des difficultés. Il a été confronté à des **conflits d'intérêts** (les membres provenaient de cabinets comptables dont les clients pouvaient être affectés par les règles), et la confiance du public dans la capacité de la profession à s'autoréguler a été mise à l'épreuve par une série de scandales comptables à la fin des années 1960. Un cas notable fut la **faillite de Penn Central en 1970**, à l'époque la plus grande faillite d'entreprise, qui a soulevé des questions sur la comptabilisation des événements et des risques non clairement reflétés dans les états financiers. Il y avait aussi une critique académique croissante selon laquelle l'établissement des normes nécessitait une base conceptuelle plus solide. Sous la pression du gouvernement (certains membres du Congrès ont appelé à un contrôle fédéral direct des normes comptables), la profession comptable a opéré un changement significatif : en 1973, elle a dissous l'APB et a établi un nouvel organisme indépendant – le **Financial Accounting Standards Board (FASB)**.

L'ère du FASB : Formalisation du GAAP moderne

Formation du FASB (1973) : Le FASB a commencé ses opérations en 1973, avec son siège au Connecticut, en tant qu'organisation désignée dans le secteur privé pour l'établissement des normes comptables. De manière cruciale, le FASB a été structuré pour être **indépendant et à temps plein** : il disposait d'un petit conseil de sept membres (initialement) qui rompaient leurs liens avec leurs employeurs précédents pour travailler exclusivement sur l'établissement des normes, et il était financé d'une manière qui ne dépendait pas des contributions volontaires des entreprises ou des cabinets (plus tard, le financement est devenu plus sûr via des frais obligatoires pour les sociétés cotées). Cette structure visait à isoler l'établissement des normes de toute influence induite et à permettre au FASB d'aborder les questions complexes de manière rigoureuse. La **SEC a approuvé le rôle du FASB**, précisant que les états financiers conformes aux normes du FASB seraient présumés être en conformité avec les exigences de reporting de la SEC. En substance, les prononcements du FASB ont acquis force de réglementation pour les sociétés cotées grâce au soutien de la SEC.

Développement du Cadre conceptuel : L'un des premiers projets du FASB fut de développer un **Cadre conceptuel de la comptabilité financière et du reporting** – un document de type constitutionnel pour guider l'élaboration de normes spécifiques. Tout au long de la fin des années 1970 et des années 1980, le FASB a publié une série d'*Exposés des concepts* définissant les objectifs du reporting financier (par exemple, fournir des informations utiles aux investisseurs, aux créanciers), les caractéristiques qualitatives des informations utiles (pertinence, représentation fidèle, comparabilité, etc.), et les éléments de base des états financiers (actifs, passifs, capitaux propres, revenus, dépenses) et leurs critères de reconnaissance. Ce cadre a insufflé une plus grande cohérence au GAAP. Par exemple, il a établi la comptabilité d'exercice et le principe de rattachement des charges aux produits (enregistrement des dépenses dans la même période que les revenus correspondants) comme concepts fondamentaux, et il a clarifié que les états financiers sont préparés sous l'hypothèse de la **continuité de l'exploitation** (l'entreprise continuera à fonctionner) sauf preuve contraire [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Le cadre a également identifié des **contraintes** telles que le coût-bénéfice (les avantages d'une norme doivent justifier son coût) et la matérialité (les normes n'ont pas besoin d'être appliquées aux éléments non significatifs). Bien que n'étant pas des règles exécutoires en elles-mêmes, ces concepts ont guidé le FASB dans la rédaction des normes et ont aidé les praticiens à comprendre le « pourquoi » derrière le GAAP.

Normes clés du FASB et expansion du GAAP : Au fil des décennies, le FASB a publié des centaines de normes qui ont collectivement façonné le GAAP en une codification complète de la pratique comptable. Certaines des normes les plus impactantes incluent :

- **SFAS n° 13 (1976) - Comptabilisation des contrats de location :** Cette norme (et les interprétations connexes) a délimité les critères pour savoir quand un contrat de location devait être capitalisé au bilan (contrat de location-financement/capital) ou traité comme un contrat de location simple hors bilan. Les règles (comme les célèbres tests de seuil de 75 % de la durée de vie de l'actif, 90 % de la valeur de l'actif, etc.) ont fortement influencé le comportement des entreprises en matière de location pendant des décennies. Notamment, la règle historique permettait à de nombreux contrats de location de rester hors bilan, une lacune ultérieurement abordée par de nouvelles normes (ASC 842) comme discuté dans une section ultérieure.
- **SFAS n° 52 (1981) - Conversion des devises étrangères :** Alors que les entreprises américaines se développaient à l'échelle mondiale, cette norme a fourni une méthode cohérente pour traduire les états financiers des filiales étrangères en dollars américains, distinguant les opérations financièrement indépendantes de celles qui sont intégrées à la société mère.
- **SFAS n° 87 et 88 (1985) - Retraites :** Ces normes ont intégré les obligations et les coûts de retraite dans les états financiers des entreprises de manière standardisée, exigeant des entreprises de mesurer et de divulguer l'état de financement des régimes de retraite à prestations définies. Avant cela, la comptabilisation des retraites était moins transparente.
- **SFAS n° 109 (1992) - Comptabilisation des impôts sur le revenu :** Cette norme a introduit l'approche de l'**impôt différé** que nous utilisons aujourd'hui (reconnaissance des actifs et passifs d'impôts différés pour les différences temporaires entre la comptabilité et la fiscalité).
- **SFAS n° 115 (1993) - Comptabilisation de certains investissements :** Cette norme a établi des catégories pour les investissements (Négociation, Disponibles à la vente, Détenus jusqu'à l'échéance) avec des comptabilisations différentes (juste valeur vs coût) et a introduit l'enregistrement des gains/pertes non réalisés pour les titres disponibles à la vente dans les **Autres éléments du**

résultat global (OCI), annonçant l'élargissement du reporting au-delà du résultat net.

- **SFAS n° 123R (2004) - Paiement fondé sur des actions** : Cette norme a exigé des entreprises de **comptabiliser les options d'achat d'actions** accordées aux employés à leur juste valeur (mettant fin au long débat et comblant une lacune majeure du GAAP qui permettait aux entreprises d'éviter de les comptabiliser en charges en vertu de l'APB 25). Cela a eu un impact significatif sur les entreprises technologiques et d'autres qui utilisaient massivement les options d'achat d'actions pour la rémunération.

Ce ne sont là que quelques exemples – le GAAP couvre désormais littéralement des dizaines de sujets. En **2009, le corpus de la littérature GAAP s'était tellement développé** (normes du FASB, déclarations de l'AICPA, interprétations de l'EITF, etc.) que le FASB a lancé la **Codification des normes comptables (ASC)** pour simplifier l'accessibilité. L'ASC a réorganisé les milliers de dispositions du GAAP en environ 90 thèmes, et depuis la mi-2009, toutes les mises à jour du GAAP ont été effectuées en mettant à jour la Codification via des ASUs (Mises à jour des normes comptables). La codification ne modifie pas le contenu du GAAP mais facilite la navigation par thème (par exemple, le Thème 606 pour les revenus, le 842 pour les contrats de location, etc.). Le passage à la structure codifiée elle-même reflète la maturation du GAAP – il s'agit à ce stade d'un corpus de connaissances systématisé et complet.

Réformes historiques via les crises : Il est notable que de nombreuses améliorations du GAAP sont survenues après que des scandales financiers ou des crises économiques aient révélé des faiblesses dans les règles. Par exemple, la **crise des caisses d'épargne et de crédit (S&L)** des années 1980 a conduit à un examen minutieux de la manière dont les institutions financières comptabilisaient les prêts et investissements douteux, influençant des règles plus strictes sur la reconnaissance des pertes. Les faillites tristement célèbres d'Enron et WorldCom en 2001-2002 (voir les études de cas ultérieures) ont exposé des abus comptables majeurs : Enron a maintenu d'énormes passifs **hors bilan** en utilisant des entités ad hoc, et WorldCom a gonflé ses bénéfices en classant erronément des dépenses comme des immobilisations. En réponse, le FASB a resserré les règles de consolidation (pour prévenir les entités hors bilan de type Enron) et la SEC, par le biais des mandats de la loi Sarbanes-Oxley, a créé le **Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)** pour améliorer la surveillance de l'audit. La loi Sarbanes-Oxley de 2002 est un jalon dans l'histoire de la comptabilité ; la section 302 de la loi SOX exige que les PDG/CFO certifient personnellement l'exactitude des états financiers (avec des sanctions pénales pour les déclarations erronées intentionnelles), et la section 404 exige des rapports de la direction et des auditeurs sur le contrôle interne des informations financières [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>]. Ces mesures ont indirectement renforcé la conformité au GAAP en obligeant les entreprises à mettre en œuvre des contrôles rigoureux et en tenant les dirigeants responsables.

Le Tableau 1 ci-dessous résume la **chronologie des développements clés de l'histoire du GAAP**, de ses origines à nos jours :

ANNÉE/PÉRIODE	JALON	IMPACT SUR LE GAAP
1929-1934	Krach boursier (1929) et Lois sur les valeurs mobilières (1933-34)	Le gouvernement américain intervient ; la SEC est établie et reçoit l'autorité d'appliquer les normes comptables [https://billofrightsinstitute.org/activities/stock-market-crash-1929]. Les bases de la réglementation GAAP sont posées.
1936	Le rapport de l'AIA de 1936 invente les « principes comptables généralement acceptés »	Le concept de GAAP émerge comme un ensemble de pratiques communes pour assurer la cohérence du reporting financier [https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/].
1939-1959	Ère du Comité sur les procédures comptables (CAP)	Le CAP publie 51 Bulletins de recherche comptable sur des questions comptables spécifiques, formant le premier corpus du GAAP [https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/]. Cependant, des alternatives de pratique subsistent.
1959-1973	Ère du Conseil des principes comptables (APB)	L'APB publie 31 Avis et 4 Déclarations visant à réduire les différences. Certains principes clés (comme la matérialité, la cohérence) sont formalisés. Critiqué pour son manque d'indépendance et sa lenteur de réaction.
1973	Établissement du FASB	Le FASB devient le principal organisme de normalisation du GAAP américain, introduisant un processus rigoureux et l'élaboration d'un cadre conceptuel [https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/].
Années 1970-1990	Publication de normes majeures du FASB	Le GAAP s'étend pour couvrir les questions émergentes (contrats de location, retraites, produits dérivés, etc.). Le Cadre conceptuel du FASB (série SFAC) sous-tend la cohérence des normes.
2001-2002	Scandales Enron, WorldCom ; Loi Sarbanes-Oxley	Des fraudes massives entraînent des réformes. La loi SOX de 2002 impose des contrôles internes plus stricts et une surveillance des auditeurs, renforçant indirectement la conformité au GAAP avec des sanctions plus sévères [https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/].
2006-2008	Impulsion initiale pour la convergence IFRS	Le FASB et l'IASB convergent sur certaines normes (par exemple, regroupements d'entreprises, paiements fondés sur des actions). La SEC envisage une feuille de route pour l'adoption des IFRS, mais retarde sa décision [https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/].
2009	Codification du GAAP (ASC)	La Codification du FASB devient la source unique du GAAP faisant autorité, restructurant toutes les normes en un modèle thématique unifié pour une référence plus facile. Les nouvelles normes sont publiées sous forme d'ASUs mettant à jour l'ASC.
2014-2016	Normes majeures conjointes FASB/IASB	Nouvelle norme de reconnaissance des revenus (ASC 606 & IFRS 15) publiée en 2014, norme de comptabilisation des contrats de location (ASC 842 & IFRS 16) publiée en 2016 - toutes deux sont le résultat d'efforts de convergence, alignant le GAAP et les IFRS sur ces sujets [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/].
2020	Norme sur les pertes de crédit (CECL) en vigueur	En réponse aux leçons de la crise financière, le GAAP adopte l'ASC 326, le modèle « Current Expected Credit Loss », exigeant une reconnaissance plus précoce des pertes de crédit. L'IFRS 9 avait adopté une approche similaire de pertes attendues plus tôt, bien qu'avec des différences.

ANNÉE/PÉRIODE	JALON	IMPACT SUR LE GAAP
2023-2025	Nouveau GAAP pour les questions émergentes (Crypto)	Le FASB approuve de nouvelles règles pour les actifs en cryptomonnaies (devant entrer en vigueur en 2025), exigeant une évaluation à la juste valeur – une adaptation significative du GAAP aux actifs numériques [https://www.axios.com/2023/09/11/fasb-writes-accounting-rules-for-crypto]. En outre, la SEC a, en 2025, annulé ses directives antérieures sur les passifs de garde de cryptomonnaies, ajustant sa position réglementaire à mesure que l'industrie de la crypto évolue [https://www.reuters.com/technology/wall-street-regulator-revokes-accounting-guidance-crypto-assets-2025-01-24/].
Années 2020	Convergence continue et perspectives d'avenir	Le GAAP et les IFRS poursuivent une convergence limitée (par exemple, alignement des définitions, certains aspects de présentation). La SEC résiste toujours à rendre les IFRS obligatoires pour les entreprises américaines ; l'accent est plutôt mis sur l'amélioration du GAAP et éventuellement la normalisation des mesures non-GAAP en raison des préoccupations des investisseurs [https://tax.thomsonreuters.com/news/fasb-seeks-input-on-standardizing-non-gaap-financial-measures/]. Le reporting sur le développement durable (normes ISSB) émerge comme un cadre parallèle en dehors du GAAP, soulevant des questions sur son intégration future.

Cette chronologie souligne que le GAAP s'est continuellement adapté – souvent stimulé par les **événements économiques, les changements technologiques et les considérations transfrontalières**. En 2025, le GAAP se présente comme un ensemble de normes sophistiquées, profondément enracinées dans son histoire mais toujours en évolution. Dans la section suivante, nous examinerons les **principes fondamentaux et les hypothèses conceptuelles** durables qui constituent le fondement du GAAP, dont beaucoup trouvent leur origine dans la progression historique que nous venons de passer en revue.

Principes fondamentaux et cadre conceptuel du GAAP

Les PCGR ne sont pas qu'un ensemble aléatoire de règles – sous les normes spécifiques se trouve un cadre de principes fondamentaux et d'hypothèses qui donnent forme et cohérence à ces normes. Ces principes fondamentaux constituent le **socle des PCGR**, garantissant que toutes les informations financières produites selon les PCGR partagent une base commune. Comprendre ces principes est crucial car ils expliquent *pourquoi* les PCGR exigent certains traitements et *comment* les comptables doivent aborder les questions de reporting financier.

Les Dix Principes Clés des PCGR

Les PCGR américains sont souvent résumés par dix principes clés (parfois appelés informellement les « 10 commandements de la comptabilité »). Ces principes n'ont pas tous été rédigés en une seule fois ou dans un seul document, mais ont plutôt émergé des cadres et des normes de la profession comptable au fil des ans. Ils encapsulent la philosophie des PCGR – garantissant que les rapports financiers sont produits de manière méthodique, honnête et cohérente. Selon un aperçu de Forbes Advisor, les PCGR « s'articulent autour d'une liste de dix principes » destinés à définir et à standardiser clairement les pratiques de reporting financier [<https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/>]. Ces dix principes sont :

1. **Principe de Régularité** : Les comptables doivent adhérer strictement aux règles et réglementations des PCGR. Cela signifie **aucune déviation des PCGR** lors de la préparation des états financiers – en substance, un engagement à suivre les normes établies régulièrement et de manière cohérente [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. Les informations financières présentées doivent être conformes aux PCGR à tous égards significatifs. Si une organisation s'écarte des PCGR (par exemple, en utilisant une méthode comptable non approuvée), cela violerait ce principe de régularité et saperait la crédibilité des états. La régularité établit que les PCGR sont la norme par défaut pour les pratiques comptables.
2. **Principe de Cohérence** : Une entreprise doit appliquer les mêmes méthodes et politiques comptables d'une période à l'autre, permettant une **comparabilité dans le temps**. Si des changements sont nécessaires (par exemple, changer de méthode d'amortissement ou d'approche d'évaluation des stocks), ces changements doivent être clairement divulgués et justifiés dans les états financiers [<https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/>]. Le principe de cohérence garantit que les tendances des données financières d'une entreprise reflètent la performance réelle, et non un changement arbitraire de techniques comptables. Par exemple, si une entreprise utilise la comptabilité d'exercice et une méthode particulière de coût des stocks cette année, elle ne devrait pas passer à la comptabilité de caisse ou à une méthode de coût différente l'année prochaine sans une bonne raison et une divulgation appropriée. Ce principe facilite l'examen des résultats financiers par les investisseurs et les auditeurs, *sachant que les mêmes règles sont appliquées à chaque période*.

3. **Principe de Sincérité** : Ce principe signifie que les comptables doivent être **impartiaux et honnêtes** dans le reporting financier, en s'efforçant d'être précis et équitables. En pratique, la sincérité exige que le **meilleur jugement** du comptable soit appliqué et que les états financiers représentent **fidèlement** la situation financière de l'entreprise [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. Les chiffres rapportés ne doivent pas être biaisés pour faire paraître l'entreprise meilleure ou pire qu'elle ne l'est – ils doivent être aussi objectifs que possible. Par exemple, lors de l'estimation d'une provision pour créances douteuses, le comptable doit utiliser des hypothèses réalistes concernant le recouvrement, et non sous-estimer intentionnellement les créances irrécouvrables pour gonfler les actifs. La sincérité est étroitement liée aux normes éthiques de la profession comptable et à l'exigence des PCGR de représentation fidèle (les informations financières doivent refléter la réalité et être exemptes de biais ou de manipulation).
4. **Principe de Permanence des Méthodes** : Les méthodes utilisées dans le reporting financier doivent être appliquées de manière **cohérente et durable**. Ceci est étroitement lié à la cohérence, mais met spécifiquement l'accent sur l'utilisation d'une **methodologie cohérente pour les traitements comptables** dans le temps, afin que les résultats soient comparables. Par exemple, si une entreprise choisit la méthode d'amortissement linéaire pour ses actifs, le principe de permanence des méthodes suggère qu'elle devrait continuer à utiliser l'amortissement linéaire année après année pour ces actifs, plutôt que de passer à une méthode accélérée une année, puis de revenir en arrière, à moins qu'un changement ne soit justifié et expliqué. L'idée est de maintenir des **politiques permanentes** pour des éléments tels que l'évaluation des stocks (LIFO vs FIFO) ou les processus de reconnaissance des revenus, garantissant que les données d'une période financière peuvent être comparées de manière fiable à celles d'une autre. Cette permanence confère de la crédibilité, montrant que l'entreprise ne « cherche pas la méthode la plus avantageuse » pour obtenir des résultats favorables.
5. **Principe de Non-Compensation** : Également connu sous le nom de principe de non-compensation, il stipule qu'il ne faut **pas compenser (compenser) les dettes avec les actifs ou les dépenses avec les revenus**. Tous les aspects de la performance doivent être entièrement rapportés sans attendre ou impliquer que les résultats positifs et négatifs se compensent mutuellement [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. Par exemple, si une entreprise a une perte dans un segment et un profit dans un autre, les PCGR exigent de rapporter les deux en brut – sans les compenser en un seul chiffre qui pourrait masquer la perte. De même, un actif ne doit pas être compensé avec un passif connexe pour ne présenter qu'un chiffre net (sauf lorsque des directives spécifiques des PCGR autorisent une présentation nette). Ce principe assure la **transparence**, car il empêche de sous-estimer les dépenses ou les passifs en les masquant avec des revenus ou des actifs correspondants. Il sous-tend une divulgation détaillée : par exemple, les revenus bruts et les dépenses brutes sont rapportés séparément dans le compte de résultat, plutôt qu'uniquement un chiffre de revenu net.
6. **Principe de Prudence** : Souvent appelé **principe de conservatisme**, la prudence dicte qu'en cas d'incertitude, les comptables doivent **faire preuve de prudence** – ne pas surévaluer les actifs ou les revenus, et ne pas sous-estimer les passifs ou les dépenses. Cela signifie que, étant donné un choix de méthodes ou d'hypothèses, celle qui **évite de gonfler la position financière de l'entreprise** est préférée. Par exemple, s'il y a un doute quant à la possibilité de recouvrer une créance particulière, la prudence dicte de comptabiliser une charge pour créances irrécouvrables (c'est-à-dire de supposer qu'elle pourrait ne pas être recouvrée) plutôt que de supposer que tout ira bien. Cela conduit à des pratiques telles que l'enregistrement des **pertes de valeur** dès que des preuves de surévaluation d'actifs apparaissent, ou l'utilisation du coût ou de la valeur nette de réalisation la plus basse pour l'évaluation des stocks. Cependant, la prudence ne signifie pas une sous-estimation délibérée – elle signifie une **neutralité avec un biais de prudence** dans des conditions d'incertitude. Le principe de prudence est conçu pour garantir que les incertitudes et les risques sont adéquatement reflétés – les états financiers doivent anticiper les pertes potentielles, mais pas les gains potentiels. (Il est à noter que les IFRS intègrent également la prudence dans leur cadre conceptuel désormais ; les PCGR l'ont longtemps considérée comme un principe directeur implicite.)
7. **Principe de Continuité** : Ceci est lié à l'**hypothèse de continuité d'exploitation** – cela suppose que l'entreprise continuera à fonctionner dans un avenir prévisible. Lors de la préparation des rapports financiers, les comptables présument que l'entreprise n'est pas sur le point de liquider. Cela affecte les évaluations ; par exemple, en vertu de l'hypothèse de continuité d'exploitation, les actifs sont enregistrés au coût (ou au coût amorti) plutôt qu'à la valeur de liquidation, car nous supposons que l'entreprise les utilisera, et non qu'elle les vendra immédiatement [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. Si l'hypothèse de continuité est violée (c'est-à-dire si une entreprise est en telle difficulté financière que sa capacité à continuer est mise en doute), les PCGR exigent la divulgation de ce fait et une base comptable différente pourrait s'appliquer (comptabilité de liquidation). Mais à moins que de tels signaux d'alarme n'existent, les états financiers de chaque entreprise sont préparés sous l'hypothèse de continuité. Ce principe assure la **stabilité** du reporting, en maintenant les états financiers axés sur les valeurs d'exploitation normales plutôt que sur les valeurs de liquidation.
8. **Principe de Périodicité** : Également connu sous le nom de **principe de la période comptable**, il dicte que les activités économiques d'une entreprise peuvent être divisées en **périodes de temps artificielles** à des fins de reporting (trimestres, années, etc.), et que les comptes doivent être tenus et rapportés pour ces périodes sur une base régulière [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. Il exige que les transactions soient enregistrées dans la période où elles se produisent (comptabilité d'exercice) et que chaque période de reporting soit autonome en termes de mesure de la performance. C'est pourquoi les entreprises publient des rapports *trimestriels et annuels* – les PCGR soutiennent l'idée que les parties prenantes devraient pouvoir évaluer la performance sur des intervalles standard, même si une période donnée est quelque peu arbitraire. Le rapprochement des revenus et des dépenses au sein de chaque période est une

conséquence directe : par exemple, si une entreprise paie une police d'assurance de deux ans, en vertu de la périodicité (et de la comptabilité d'exercice), elle ne la comptabiliserait pas entièrement en charge immédiatement ; au lieu de cela, elle allouerait le coût à chacune des périodes comptables bénéficiaires (reconnaissance mensuelle ou trimestrielle des charges sur deux ans). En délimitant clairement les périodes, les PCGR aident les utilisateurs à comparer les résultats sur des périodes cohérentes.

9. **Principe de Matérialité (et Divulgence Complète) :** La matérialité stipule que **toutes les informations importantes doivent être divulguées**, tandis que les questions triviales peuvent être ignorées. Un élément est « significatif » s'il son inclusion ou son omission influencerait la décision d'un utilisateur raisonnable des états financiers. Les PCGR exigent que les **rapports financiers incluent toutes les informations significatives pour la situation financière et les résultats d'une entreprise**, que ce soit dans les états eux-mêmes ou dans les notes [<https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/>]. Par exemple, si une entreprise a un passif éventuel (comme un procès) qui pourrait être substantiel, les PCGR exigent de le divulguer, car cela pourrait avoir un impact sur les évaluations des investisseurs. Inversement, les transactions mineures peuvent être agrégées ou omises si elles n'affecteraient pas les décisions des utilisateurs – c'est la « contrainte » de matérialité qui empêche les PCGR d'être trop zélés et d'exiger le suivi de chaque centime lorsque ce n'est pas rentable. Le **principe de divulgation complète** va de pair : les entreprises doivent fournir un contexte suffisant dans les notes de bas de page ou les annexes supplémentaires afin que les chiffres ne soient pas trompeurs. Cela inclut la divulgation des politiques comptables suivies, des événements postérieurs à la clôture, des détails sur la dette, des engagements, etc. La matérialité et la divulgation complète garantissent que les états financiers **racontent l'histoire complète** – tous les faits significatifs, mais sans surcharger les utilisateurs de détails insignifiants.

10. **Principe de Bonne Foi Absolue :** Dérivé d'un concept souvent utilisé en assurance, ce principe en comptabilité signifie que toutes les parties impliquées dans le reporting financier sont présumées agir **honnêtement et de bonne foi**. Il souligne le fondement éthique de la comptabilité – par exemple, lorsqu'une entreprise négocie un prêt ou vend des actions sur la base de ses états financiers, elle assure implicitement aux investisseurs et aux créanciers que ces états sont véridiques et complets au mieux de ses connaissances [<https://ronainph.com/10-gaap-principles/>]. En pratique, ce principe rappelle aux entreprises et aux comptables d'**exercer leur intégrité**. Il décourage les pratiques manipulatoires et souligne que les PCGR ne sont pas seulement un ensemble de règles techniques, mais reposent également sur un jugement éthique. Si chacun agit avec la plus grande bonne foi, l'application des PCGR devrait produire des rapports financiers fiables. Bien sûr, l'existence des régulateurs prouve qu'il faut faire confiance mais vérifier ; néanmoins, ce principe établit l'attente d'honnêteté comme pierre angulaire.

Ces dix principes fournissent un guide de haut niveau pour tous les travaux comptables selon les PCGR. Ils sont résumés dans le tableau ci-dessous :

PRINCIPE PCGR	SIGNIFICATION ET IMPORTANCE
Régularité	Adhésion stricte aux règles et normes des PCGR en tout temps – les rapports financiers doivent suivre les directives établies sans exception. Assure la conformité et la comparabilité [https://ronainph.com/10-gaap-principles/].
Cohérence	Utiliser les mêmes méthodes comptables d'une période à l'autre ; si des changements surviennent, les divulguer. Permet une comparaison valide des états financiers entre les périodes de reporting [https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/].
Sincérité	Fournir une représentation honnête et impartiale de la situation financière de l'entreprise. Les comptables doivent s'efforcer d'être précis et véridiques, évitant toute fausse déclaration ou tout biais délibéré [https://ronainph.com/10-gaap-principles/].
Permanence des Méthodes	Maintenir des méthodologies cohérentes (par exemple, méthodes d'amortissement, évaluation des stocks) dans le temps. Stabilise le reporting et facilite la comparabilité – les changements de méthodes doivent être rares et bien justifiés.
Non-Compensation	Ne pas compenser les actifs avec les passifs ou les revenus avec les dépenses. Rapporter les informations en brut pour éviter de masquer des détails importants ; tous les aspects de la performance (bons ou mauvais) doivent être transparents [https://ronainph.com/10-gaap-principles/].
Prudence (Conservatisme)	Faire preuve de prudence dans les estimations – enregistrer les dépenses/passifs dès que possible, mais ne reconnaître les revenus/gains que lorsqu'ils sont assurés. Préviend l'excès d'optimisme ; garantit que les actifs ou les revenus ne sont pas surévalués (et les passifs/dépenses non sous-évalués) [https://ronainph.com/10-gaap-principles/].
Continuité (Continuité d'Exploitation)	Supposer que l'entreprise continuera à fonctionner indéfiniment lors de la préparation des comptes. Justifie l'évaluation des actifs au coût (non à la valeur de liquidation) et le report de certaines dépenses ; fournit une base stable pour la comptabilité à moins que la liquidation ne soit imminente.
Périodicité	Diviser l'activité commerciale en périodes de temps fixes (mois, trimestres, années) pour le reporting. Exige que les transactions soient attribuées à la bonne période (via la comptabilité d'exercice) et assure une évaluation régulière de la performance [https://ronainph.com/10-gaap-principles/].
Matérialité et Divulgate Complète	Divulguer toutes les informations significatives (influentes pour les décisions des utilisateurs) dans les rapports financiers, soit dans les états, soit dans les notes. Les éléments triviaux peuvent être omis pour des raisons de simplicité. Ce principe garantit que les utilisateurs obtiennent tous les faits clés (aucun secret significatif caché hors des livres) [https://www.forbes.com/advisor/business/generally-accepted-accounting-principles-gaap-guide/].
Bonne Foi Absolue	Toutes les parties impliquées sont censées agir honnêtement. Les états financiers sont préparés avec intégrité – sans intention délibérée de tromper les utilisateurs. Ce fondement éthique soutient la bonne application de tous les autres principes.

Ces principes sont quelque peu abstraits, mais ils se manifestent dans des règles PCGR concrètes. Par exemple, le *Principe de Cohérence* et le *Principe de Permanence des Méthodes* signifient que si une entreprise modifie une politique comptable (par exemple, en passant de l'évaluation des stocks FIFO à LIFO), les PCGR exigent une application rétrospective et une divulgation détaillée en notes de bas de page du changement et de ses effets sur les postes des états financiers. Le *Principe de Prudence* explique pourquoi les PCGR comportent de nombreux tests de « coût ou valeur de marché le plus bas » – comme la dépréciation des stocks si leur valeur de marché tombe en dessous du coût (et non leur réévaluation au-dessus du coût, puisque les gains non réalisés ne sont pas reconnus) – et pourquoi les estimations comme les provisions pour créances douteuses ou les réserves pour garanties ont tendance à être enregistrées rapidement lorsque des problèmes sont prévus. Le principe de *Non-compensation* signifie qu'au bilan, les actifs et les passifs sont généralement présentés séparément et intégralement – une entreprise avec 100 millions de dollars de dettes et 20 millions de dollars de liquidités affiche ces deux chiffres, et non seulement un « passif net de 80 millions de dollars », ce qui aide les utilisateurs à voir les obligations brutes et les ressources

brutes. La *Matérialité* imprègne l'ensemble des PCGR : une dépense de 1 000 \$ pourrait être ignorée ou agrégée dans les états d'une entreprise du Fortune 500 parce qu'elle est insignifiante, alors que pour une petite entreprise, ce même montant pourrait être significatif et doit être rapporté ou divulgué séparément.

La Comptabilité d'Exercice et le Principe de Rapprochement des Charges et des Produits

Selon les PCGR, la **comptabilité d'exercice** est une hypothèse fondamentale (techniquement relevant des principes plus larges de périodicité et de reconnaissance des revenus/dépenses). La comptabilité d'exercice signifie que les transactions et les événements sont enregistrés dans les périodes où ils se **produisent réellement**, plutôt que lorsque l'argent est reçu ou payé. Cette approche s'aligne sur le fonctionnement des entreprises : les revenus sont reconnus lorsqu'ils sont gagnés (pas nécessairement lorsque l'argent est encaissé) et les dépenses sont reconnues lorsqu'elles sont engagées (pas nécessairement lorsque l'argent est décaissé). Le **principe de rapprochement des charges et des produits** est étroitement lié – il dicte que les dépenses doivent être reconnues dans la même période que les revenus qu'elles ont contribué à générer. Par exemple, si une entreprise vend des produits en décembre, elle doit également enregistrer le coût des marchandises vendues lié à ces produits en décembre, même si elle a payé les stocks plus tôt. En rapprochant les coûts des revenus associés, les PCGR garantissent que le compte de résultat de chaque période dépeint la performance de cette période aussi précisément que possible.

La comptabilité d'exercice et le rapprochement des charges et des produits nécessitent souvent des estimations et des jugements. Considérons une entreprise qui doit des primes à ses employés en fonction de la performance de l'année – même si la prime sera versée l'année suivante, selon les PCGR, elle doit enregistrer une charge de prime et un passif dans l'année en cours si cette prime a été gagnée par le travail des employés au cours de l'année en cours. De même, si une entreprise fournit un service en mars mais ne recevra pas le paiement avant avril, les PCGR stipulent d'enregistrer le revenu en mars (avec un compte client au bilan jusqu'à l'arrivée de l'argent) car c'est à ce moment-là que le processus de gain était substantiellement achevé. Ces pratiques garantissent que le **principe de périodicité** est respecté et que les états financiers reflètent la réalité économique plutôt que les seuls flux de trésorerie. Il est à noter que la comptabilité d'exercice contraste avec la comptabilité de caisse (qui n'est pas conforme aux PCGR pour la plupart des entités), illustrant l'engagement des PCGR à saisir la création de valeur et les obligations lorsqu'elles se produisent, et non lorsque l'argent est déplacé.

Le Cadre Conceptuel et les Caractéristiques Qualitatives

Le **Cadre Conceptuel** du FASB (tel qu'énoncé dans les Statements of Financial Accounting Concepts, ou SFACs) sous-tend les principes des PCGR. Ce n'est pas une norme en soi, mais il guide les normalisateurs et les praticiens. Certains éléments clés du cadre conceptuel incluent :

- **Objectif du Reporting Financier** : Fournir des informations **utiles** aux investisseurs actuels et potentiels, aux créanciers et aux autres utilisateurs pour prendre des décisions rationnelles en matière d'investissement, de crédit et autres décisions similaires. Cet objectif de haut niveau guide tout le reste – les règles des PCGR sont jugées selon qu'elles aident les utilisateurs à évaluer les perspectives de flux de trésorerie futurs, les ressources de l'entreprise, les créances, etc.
- **Caractéristiques Qualitatives** : Le cadre décrit les qualités qui rendent l'information financière utile. Les qualités fondamentales sont la **Pertinence** (la capacité de l'information à influencer une décision – ce qui inclut l'idée d'importance relative) et la **Représentation Fidèle** (l'information reflète fidèlement la substance économique – elle est complète, neutre et exempte d'erreurs autant que possible) [<https://www.fasb.org>]. Les caractéristiques qualitatives d'amélioration comprennent la **Comparabilité** (y compris la cohérence dans le temps), la **Vérifiabilité** (différents observateurs avertis pourraient parvenir à un consensus sur le fait que l'information est une représentation fidèle), l'**Actualité** (l'information est disponible pour les décideurs à temps pour être utile) et la **Compréhensibilité** (l'information est présentée clairement et concisément). Les normes GAAP sont élaborées et évaluées par le FASB en fonction de ces critères. Par exemple, une nouvelle norme exigeant plus d'informations pourrait améliorer la pertinence et l'exhaustivité, mais si elle est trop complexe, elle pourrait nuire à la compréhensibilité ; le FASB pondère donc ces facteurs.
- **Éléments des États Financiers** : Le Cadre Conceptuel définit les actifs, les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges, les gains et les pertes, etc. Les règles GAAP fournissent ensuite les critères de comptabilisation de ces éléments. Par exemple, un **actif** est défini par le cadre comme un avantage économique futur probable obtenu ou contrôlé par l'entité à la suite de transactions/événements passés. Ainsi, les critères de comptabilisation GAAP exigent généralement que quelque chose réponde à cette définition et qu'il puisse être mesuré de manière fiable. C'est pourquoi, par exemple, le goodwill généré en interne (comme la réputation de la marque) n'est pas comptabilisé comme un actif – il ne résulte pas d'une transaction passée distincte et ne peut pas être mesuré objectivement, alors que le goodwill acquis lors d'une acquisition est enregistré car un prix de transaction existe.

- **Principes de Comptabilisation et d'Évaluation** : Le cadre discute du moment où les éléments doivent être comptabilisés dans les états financiers (généralement lorsqu'ils sont *mesurables* et qu'il est *probable* que des avantages économiques futurs afflueront ou déflueront) et des attributs d'évaluation à utiliser (coût historique, juste valeur, etc.). Historiquement, les GAAP ont privilégié un système à **attributs mixtes** penchant vers le **coût historique** pour de nombreux actifs et passifs (en raison de la fiabilité et de la vérifiabilité), mais avec de nombreuses exceptions (par exemple, les titres négociables à la juste valeur, certains actifs au moindre du coût ou du marché, certains instruments financiers à la juste valeur). Le principe de prudence influence également la comptabilisation – par exemple, les **passifs éventuels** sont comptabilisés s'ils sont probables et estimables, tandis que les gains éventuels ne sont généralement pas comptabilisés avant d'être réalisés.
- **Contraintes** : Le cadre reconnaît des contraintes pratiques comme le **Coût-Bénéfice** – le bénéfice de l'information pour les utilisateurs doit l'emporter sur le coût de sa fourniture pour l'entreprise. Si une information ou une évaluation particulière est extrêmement coûteuse et n'apporte qu'un bénéfice incrémental minimal, les normalisateurs pourraient y renoncer ou la simplifier. L'**Importance relative** est une autre contrainte – les questions triviales ne sont pas imposées par les GAAP comme indiqué. Celles-ci garantissent que les GAAP ne vont pas à des longueurs irréalistes ; par exemple, les GAAP autorisent certains raccourcis pour les rapports intermédiaires ou simplifient certains calculs si une plus grande précision ne changerait pas les décisions d'un utilisateur.

En somme, le cadre conceptuel et les principes guident l'**esprit des GAAP**. Lorsque de nouvelles transactions apparaissent (comme de nouveaux instruments financiers ou la cryptomonnaie), les comptables se réfèrent à ces principes pour décider comment les comptabiliser en l'absence de directives explicites. Par exemple, lorsque le Bitcoin et d'autres crypto-actifs sont devenus significatifs, avant toute norme GAAP officielle, les comptables ont estimé que les avoirs en cryptomonnaies ne correspondaient pas parfaitement à la définition de trésorerie ou d'instruments financiers, ils les ont donc traités comme des **actifs incorporels à durée de vie indéfinie** (par analogie avec les GAAP existantes les plus proches), ce qui impliquait d'appliquer la prudence : dépréciation en cas de perte de valeur, pas de réévaluation à la hausse si la valeur augmente. Cette approche, bien que certes pas parfaitement représentative, était cohérente avec le cadre des GAAP avant qu'une nouvelle règle ne soit établie. (En 2023, le FASB a effectivement rédigé une nouvelle règle pour évaluer certains crypto-actifs à la juste valeur, comme nous le verrons plus tard – montrant l'interaction entre l'adaptabilité des GAAP et leur cohérence conceptuelle.)

Enfin, les principes fondamentaux soulignent également que les GAAP ne sont **pas seulement techniques** – elles exigent un jugement professionnel et une considération éthique. Le principe de bonne foi absolue et l'accent mis sur la neutralité et la représentation fidèle signifient que les comptables doivent parfois aller au-delà de l'application littérale des règles si une certaine présentation risquait d'induire en erreur. Les GAAP incluent le concept de « **primauté de la substance sur la forme** » dans de nombreux cas – ce qui signifie que les transactions doivent être comptabilisées selon leur réalité économique, et non seulement leur forme juridique. Par exemple, si une entreprise vend un actif mais conserve la plupart des risques et avantages de la propriété, les GAAP pourraient exiger que la vente *ne soit pas* comptabilisée comme une véritable vente (peut-être la traiter comme un financement à la place) car, en substance, l'entreprise conserve toujours les avantages et les risques de l'actif. Il s'agit d'une application directe de la représentation fidèle et de la prudence.

En conclusion, ces principes fondamentaux – régularité, cohérence, sincérité, etc., étayés par le cadre conceptuel – créent la base sur laquelle reposent toutes les règles GAAP spécifiques. Ils garantissent que **les états financiers GAAP atteignent les objectifs de transparence, de comparabilité et de fiabilité** dont les investisseurs et autres parties prenantes ont besoin. Forts de ces principes fondamentaux, nous pouvons maintenant procéder à l'examen des *règles et normes spécifiques des GAAP en 2025*, en connaissant la logique qui les sous-tend.

Principales Règles et Normes GAAP en Pratique (2025)

Dans cette section, nous allons approfondir les principales composantes des GAAP telles qu'elles sont appliquées en 2025, en nous concentrant sur les normes et règles clés dans des domaines tels que les produits, les charges, les actifs, les passifs et les instruments financiers. Les GAAP ont des règles pour pratiquement tous les domaines de l'information financière ; nous nous concentrerons sur les domaines qui ont connu des mises à jour récentes importantes, qui sont particulièrement importants pour les états financiers, ou qui illustrent les différences entre les GAAP et d'autres cadres.

Tout au long de cette section, il est important de noter la tendance des années 2010 et du début des années 2020 : **les GAAP ont subi des mises à jour substantielles dans des domaines clés** (souvent dans le cadre d'efforts de convergence avec les IFRS). Notamment, la **comptabilisation des produits**, la **comptabilisation des contrats de location** et la **comptabilisation des pertes de crédit** ont été entièrement révisées avec de nouvelles normes qui sont entrées en vigueur au cours des dernières années. Nous examinerons chacune d'elles en détail. Nous examinerons également les règles d'évaluation des actifs tels que les stocks et les immobilisations (et les dépréciations associées), la comptabilisation des incorporels et du goodwill, la politique de consolidation et le rôle croissant de l'évaluation à la juste valeur. Des résultats concrets et des études de cas seront utilisés pour souligner l'impact de ces règles sur les états financiers publiés des entreprises.

Comptabilisation des Produits (ASC 606) – Un Modèle Unifié en 5 Étapes

Les **produits** sont sans doute le chiffre le plus important des états financiers, et les GAAP avaient historiquement une myriade de règles spécifiques à l'industrie pour la comptabilisation des produits. En 2014, le FASB a publié l'**ASU 2014-09, Produits des Contrats avec les Clients (Topic 606)**, qui a remplacé pratiquement toutes les directives précédentes sur les produits par un **modèle unifié en 5 étapes**. Cette norme est entrée en vigueur pour les sociétés cotées en 2018 et fait désormais partie intégrante des GAAP en 2025. L'ASC 606 était un projet conjoint avec l'IASB (qui a publié l'IFRS 15), ce qui signifie que les GAAP et les IFRS partagent désormais essentiellement la même approche fondée sur des principes pour la comptabilisation des produits [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. C'est un excellent exemple de convergence réussie – elle a amélioré la comparabilité entre les GAAP et les IFRS, et elle a remplacé un ensemble disparate de règles par un cadre plus cohérent.

Selon le **modèle en 5 étapes de l'ASC 606**, les entreprises suivent ces étapes pour comptabiliser les produits des contrats avec les clients :

1. **Identifier le(s) contrat(s) avec un client** : Un accord (écrit, oral ou implicite) qui crée des droits et obligations exécutoires. Les GAAP exigent que le recouvrement de la contrepartie soit probable pour qu'un contrat existe selon l'ASC 606.
2. **Identifier les obligations de performance dans le contrat** : Une obligation de performance est une promesse de transférer un bien ou un service distinct (ou un ensemble de biens/services) au client. Un seul contrat peut avoir plusieurs obligations de performance distinctes, qui doivent être comptabilisées séparément (par exemple, une licence logicielle, des mises à jour futures et un support client sont souvent des obligations distinctes).
3. **Déterminer le prix de transaction** : Le prix de transaction est le montant de la contrepartie auquel l'entreprise s'attend à avoir droit en échange du transfert des biens ou services. Cette étape implique l'estimation de la contrepartie variable (telle que les bonus, pénalités, redevances), la prise en compte de la valeur temporelle de l'argent (s'il y a une composante de financement significative) et toute contrepartie non monétaire ou contrepartie payable au client.
4. **Allouer le prix de transaction aux obligations de performance** : Si le contrat a plusieurs obligations de performance, le prix de transaction total est alloué à chacune d'elles en fonction des **prix de vente autonomes relatifs** de chaque bien ou service distinct (c'est-à-dire, essentiellement sur leur juste valeur ou leur prix de vente typique s'ils sont vendus séparément). Cette allocation détermine combien de produits seront comptabilisés pour chaque obligation.
5. **Comptabiliser les produits lorsque (ou à mesure que) chaque obligation de performance est satisfaite** : C'est le principe fondamental – les produits sont comptabilisés lors du transfert du contrôle des biens ou services au client. Ils peuvent être comptabilisés **au fil du temps** (si certains critères sont remplis, indiquant que le client reçoit des avantages à mesure que l'entreprise exécute ou que l'entreprise crée quelque chose qui n'a pas d'autre usage et que l'entreprise a droit au paiement de sa performance à ce jour) ou **à un moment donné** (souvent lors de la livraison ou de l'achèvement). Il s'agit d'un changement par rapport à certaines anciennes GAAP qui se concentraient sur les risques et les avantages – la nouvelle norme se concentre sur le transfert de contrôle.

Le modèle en 5 étapes a rendu la comptabilisation des produits plus uniforme dans toutes les industries. Par exemple, les éditeurs de logiciels, selon les anciennes GAAP, avaient des règles très spécialisées (SOP 97-2) qui retardaient souvent la comptabilisation des produits si un élément de l'accord (comme le support après-vente) n'était pas livré. Selon l'ASC 606, les éditeurs de logiciels identifient désormais le support comme une obligation de performance distincte et comptabilisent une partie des produits au fil du temps pour ce support, tout en comptabilisant la partie licence potentiellement d'emblée – mais surtout, les critères de comptabilisation initiale sont désormais le même principe que pour tout autre bien : le contrôle du logiciel a-t-il été transféré au client ?

Exemple de cas : Considérons une entreprise technologique vendant une licence logicielle plus 1 an de support technique pour un prix combiné de 1 000 \$. Selon l'ASC 606, elle pourrait déterminer que le prix autonome de la licence logicielle est de 900 \$ et le support technique de 300 \$. Ainsi, le prix du contrat de 1 000 \$ est alloué à hauteur de 750 \$ à la licence et de 250 \$ au support (basé sur les prix autonomes relatifs). Les 750 \$ seraient comptabilisés comme produits lorsque le client reçoit la licence (en supposant que la licence est une propriété intellectuelle fonctionnelle qui procure un avantage immédiat), et les 250 \$ seraient comptabilisés sur l'année à mesure que le support est fourni (peut-être au prorata chaque mois). Dans le passé, les GAAP auraient pu exiger de différer l'intégralité de l'accord dans certaines conditions, mais l'ASC 606 permet une approche plus granulaire.

Pour de nombreuses entreprises, l'adoption de l'ASC 606 a entraîné des changements dans le *moment* de la comptabilisation des produits. Quelques impacts notables observés :

- **Services de Télécommunications et d'Abonnement** : Les entreprises qui regroupent des équipements (comme un combiné « gratuit ») avec des contrats de service ont dû allouer des produits au combiné (même s'il était annoncé comme gratuit) et les comptabiliser d'emblée, tout en comptabilisant moins de produits de service sur la durée du contrat que sous les anciennes GAAP. Cela a conduit à une

comptabilisation plus précoce des produits pour les équipements et à la création d'actifs de contrat au bilan pour la partie des frais de service qui paient effectivement cet équipement.

- **Construction et Ingénierie (Contrats à long terme)** : Les critères ont légèrement changé pour la comptabilisation des produits au fil du temps par rapport à l'achèvement, mais de nombreux projets étaient toujours éligibles à la comptabilisation des produits au fil du temps (méthode du pourcentage d'avancement). La méthode de mesure de l'avancement pouvait être des méthodes basées sur les intrants ou les extrants, selon le cas (par exemple, coût-à-coût ou jalons). Les informations à fournir sur les obligations de performance restantes sont devenues plus étendues sous 606.
- **Médias et Divertissement** : Les accords de licence pour la propriété intellectuelle ont reçu des directives détaillées. L'ASC 606 distingue les licences qui confèrent un droit d'utilisation de la PI telle qu'elle existe à un moment donné des licences qui confèrent un droit d'accès à la PI telle qu'elle évolue (par exemple, une licence de franchise où le franchiseur poursuit des activités qui affectent la marque peut être comptabilisée au fil du temps). Certaines entreprises de médias ont dû modifier le moment où elles comptabilisent les redevances ou les redevances basées sur les ventes (que 606 stipule être comptabilisées uniquement lorsque des ventes ultérieures se produisent).

Les nouvelles règles sur les produits exigent également plus d'**informations à fournir** : les entreprises doivent fournir des informations qualitatives et quantitatives sur leurs méthodes de comptabilisation des produits, les jugements significatifs (comme l'estimation de la contrepartie variable) et les soldes de contrats (par exemple, le montant des produits provenant d'obligations de performance satisfaites au cours des périodes précédentes, etc.). Cette transparence accrue autour des produits a été bénéfique pour les analystes.

Un aspect important pour l'alignement GAAP/IFRS : l'IFRS 15 est pratiquement identique à l'ASC 606, de sorte qu'au moins en termes de produits, un investisseur peut comparer une entreprise américaine et une entreprise européenne avec plus de confiance que le terme « produits » signifie la même chose (hormis des différences mineures comme certaines terminologies et éventuellement la manière dont le seuil de recouvrement est interprété). En effet, KPMG a noté en 2025 que les nouvelles normes/modifications IFRS en vigueur d'ici mi-2025 incluent quelques amendements ou clarifications mineurs aux produits, mais rien de fondamentalement différent – les IFRS et les GAAP restent convergentes ici [<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/06/q2-2025-IFRS-accounting-standards-update.pdf>]. Ce succès de convergence confirme ce que les experts comptables d'Intuit ont souligné : la récente norme GAAP pour les produits (ASC 606) et la norme IFRS correspondante partagent une approche commune fondée sur des principes [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>].

Pour les utilisateurs des états financiers, le principal enseignement est que **les GAAP en 2025 comptabilisent les produits sur la base du transfert de contrôle** et de l'achèvement proportionnel des obligations, et non sur la base de la réception de trésorerie (principe de la comptabilité d'exercice) ni strictement sur le transfert de propriété légale ou la production (sauf si ceux-ci informent le transfert de contrôle). Les GAAP n'autorisent pas les produits « facturés et détenus » (sauf si des critères stricts sont remplis), exigent un traitement attentif des accords de consignation (pas de produits avant la vente au client final généralement) et interdisent la comptabilisation des produits sur les matériaux livrés en avance s'ils n'apportent pas encore réellement de valeur au client (sauf si le contrôle est véritablement transféré).

En résumé, l'**ASC 606** incarne le mouvement des GAAP vers des normes fondées sur des principes et alignées au niveau mondial. Elle exige un jugement significatif (par exemple, l'estimation de la contrepartie variable avec une approche de la valeur attendue ou du montant le plus probable, limitée aux montants qui ne sont probablement pas sujets à annulation) et des informations robustes, mais elle fournit un modèle unique et cohérent pour toutes les entreprises.

Comptabilisation des Charges et le Concept de Rattachement

De l'autre côté du compte de résultat, les **charges** selon les GAAP sont comptabilisées conformément au **principe de rattachement** et aux définitions des charges de période par rapport aux charges de produits. Si les produits déterminent le chiffre d'affaires, la comptabilisation des charges implique souvent plus d'estimations et d'hypothèses (comme l'amortissement, la dépréciation, les provisions pour garanties, etc.). Les GAAP exigent que **les charges soient comptabilisées dans la période au cours de laquelle elles consomment des avantages économiques ou au cours de laquelle les produits correspondants sont comptabilisés**.

Quelques règles GAAP clés pour les charges incluent :

- **Coût des Marchandises Vendues (CMV)** : Pour les entreprises vendant des produits, le CMV est comptabilisé dans la même période que les produits issus de la vente de ces produits. Cela nécessite de déterminer le coût des stocks vendus via une hypothèse de flux de coûts (FIFO, LIFO ou coût moyen selon les GAAP). Si les coûts des stocks ont changé au fil du temps, le choix de l'hypothèse de flux de coûts peut affecter la charge comptabilisée. Les GAAP autorisent de manière unique la **méthode LIFO (Dernier Entré, Premier Sorti)**, qui, en période de hausse des prix, entraîne un CMV plus élevé (puisque les stocks les plus récents et les plus coûteux sont considérés comme vendus en premier) et donc un revenu imposable plus faible. Les IFRS n'autorisent pas du tout le LIFO [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. La persistance du LIFO dans les GAAP est intéressante – c'est une méthode permise

mais elle a des motivations fiscales (la législation fiscale américaine exige la conformité LIFO entre la comptabilité et la fiscalité). En 2025, le LIFO reste utilisé par certaines entreprises américaines (particulièrement dans des industries comme le pétrole ou les produits chimiques où les coûts des stocks peuvent fluctuer de manière significative) car il peut générer des avantages de report d'impôt. Cependant, d'un autre côté, l'utilisation du LIFO peut rendre les valeurs des stocks au bilan très obsolètes (anciens coûts faibles) et peut compliquer les comparaisons avec les états financiers basés sur les IFRS. Les efforts de convergence des GAAP et des IFRS ont envisagé l'élimination du LIFO, mais les États-Unis ont décidé de le conserver pour l'instant, en partie en raison du lobbying et des implications fiscales. En conséquence, une différence clé entre les GAAP et les IFRS réside dans la charge des stocks : les entreprises GAAP peuvent déclarer des bénéfices inférieurs en période d'inflation en raison du LIFO, tandis que les entreprises IFRS ne peuvent pas utiliser le LIFO. Une analyse par l'équipe Firm of the Future d'Intuit a expliqué que le LIFO peut *artificiellement réduire le résultat net* (et donc les impôts) et ne reflète pas le flux physique réel pour de nombreuses entreprises – d'où l'interdiction par les IFRS [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. L'impact peut être important : un rapport a noté que l'utilisation du LIFO par rapport au FIFO en période de hausse des prix peut impacter les bénéfices déclarés jusqu'à **25 %** [<https://www.highradius.com/finisider/gaap-vs-ifs/>] dans les cas extrêmes, illustrant l'importance de cette caractéristique des GAAP.

- **Charges de Période vs. Charges de Produits** : Les GAAP distinguent les coûts qui peuvent être directement liés aux produits (charges de produits, comme le coût des stocks, qui entrent dans le CMV) et les charges de période (qui sont passées en charges dans la période où elles sont encourues, car elles sont davantage basées sur le temps). Par exemple, les **frais de vente, généraux et administratifs (SG&A)** comme le loyer de bureau, les salaires des dirigeants ou le marketing sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont encourus car ils ne sont généralement pas directement liés à des transactions de produits spécifiques. Certains coûts doivent être alloués systématiquement (comme l'amortissement d'un bâtiment est étalé sur sa durée d'utilité car le bâtiment contribue à générer des produits sur de nombreuses périodes).
- **Amortissement et Dépréciation** : Les immobilisations corporelles sont passées en charges sur leur durée d'utilité via l'amortissement selon les PCGR (à moins qu'il ne s'agisse de stocks qui passent par le coût des marchandises vendues (CMV)). Les entreprises choisissent une méthode d'amortissement (linéaire, dégressif, unités de production, etc.) en fonction de ce qui reflète le mieux l'utilisation de l'actif. L'amortissement linéaire est le plus courant (même s'il ne correspond pas toujours le mieux à l'utilisation réelle, il est simple et souvent acceptable comme approximation de l'avantage sur le temps). Les PCGR exigent également des examens de dépréciation (voir section ultérieure) si la valeur de l'actif est estimée inférieure à sa valeur comptable. L'**amortissement** est similaire mais concerne les actifs incorporels à durée de vie limitée (comme un brevet qui pourrait être amorti sur sa durée de vie légale ou utile). Il est à noter que le **fonds de commerce** acquis lors de regroupements d'entreprises n'est *pas amorti* selon les PCGR actuels (depuis 2001), mais est plutôt soumis à un test de dépréciation annuel ou en cas d'indice de perte de valeur. Les IFRS n'amortissent pas non plus le fonds de commerce, donc à cet égard, les PCGR et les IFRS s'alignent, bien que ce fut un domaine de divergence par le passé (les anciens PCGR amortissaient le fonds de commerce il y a des décennies, et il est intéressant de noter qu'il y a eu des discussions récentes sur la possibilité de réintroduire l'amortissement du fonds de commerce pour simplifier les choses – mais aucun changement n'a été promulgué en 2025). Quant aux différences d'amortissement : les PCGR *autorisent* mais n'exigent pas la **dépréciation par composant** (amortir séparément les parties significatives d'un actif). Les IFRS, en revanche, exigent la dépréciation par composant si les composants ont des schémas d'utilisation significativement différents. En pratique, de nombreuses entreprises américaines amortissent toujours les actifs entiers comme une seule unité, à moins que les pièces ne soient très coûteuses (comme un moteur d'avion par rapport à la carcasse). Cela peut entraîner de légères différences dans la comptabilisation des charges (les IFRS aboutissant souvent à des allocations un peu plus précises mais complexes). Une analyse des grandes entreprises appliquant les IFRS a révélé que certaines utilisaient la dépréciation par composant, ce qui est rare selon les PCGR – par exemple, une entreprise déclarant selon les IFRS a divulgué l'utilisation de la dépréciation par composant sur ses actifs, ce qui est autorisé mais pas typique selon les PCGR, ce qui signifie qu'un pair appliquant les PCGR pourrait afficher un seul chiffre d'amortissement tandis que l'entreprise IFRS pourrait avoir des tableaux détaillés [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>].
- **Coûts de R&D et de Développement** : Selon les PCGR, les coûts de **Recherche et Développement (R&D)** sont généralement passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. L'idée (découlant du principe de prudence et de la difficulté de mesurer de manière fiable les avantages futurs) est que ces coûts ne garantissent pas d'avantages économiques futurs et ne peuvent donc pas être qualifiés d'actifs dans la plupart des cas. La seule exception majeure dans les PCGR concerne les **coûts de développement de logiciels** : pour les logiciels destinés à être vendus, les PCGR exigent de passer la R&D en charges jusqu'à ce que la "faisabilité technologique" soit établie (c'est-à-dire qu'un modèle fonctionnel ou une conception détaillée soit réalisé), après quoi les coûts de développement ultérieurs peuvent être capitalisés jusqu'à la sortie du produit. Pour les logiciels développés pour un usage interne, les PCGR autorisent la capitalisation des coûts une fois que le projet est dans la phase de développement de l'application (après la phase préliminaire du projet). Ce sont des règles nuancées dans l'ASC 985-20 (logiciels destinés à être vendus) et l'ASC 350-40 (logiciels à usage interne). Les IFRS, cependant, adoptent une approche différente pour la R&D en général : elles exigent la capitalisation des coûts de **développement** (pas de recherche) une fois que certains critères sont remplis (faisabilité technique, intention et capacité d'utiliser ou de vendre, avantages économiques futurs probables, etc.). C'est une *différence majeure entre les PCGR et les IFRS* : les entreprises appliquant les IFRS déclarent souvent des actifs importants provenant des coûts de développement, tandis que les entreprises appliquant

les PCGR (sauf pour les logiciels comme indiqué) ne le font généralement pas – elles passent entièrement la R&D en charges. L'impact peut être significatif pour les entreprises technologiques et pharmaceutiques. **Exemple concret** : Une étude des plus grandes entreprises étrangères appliquant les IFRS aux États-Unis a révélé que **7 des 8 entreprises ont capitalisé les coûts de développement admissibles (parce que les IFRS l'exigent si les critères sont remplis)**, créant ainsi des actifs incorporels importants dans leurs bilans, alors que selon les PCGR, ceux-ci auraient probablement été passés en charges. Par exemple, **Honda Motor (déclarant selon les IFRS) a divulgué un actif incorporel de coûts de développement de 1 108 milliards de yens, soit 11,8 % des capitaux propres** à la fin de l'année 2021 [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifrs-and-gaap/>]. Selon les PCGR américains, la majeure partie de ce montant (sauf peut-être les logiciels) aurait été passée en charges et n'aurait jamais figuré comme un actif, ce qui signifie que les capitaux propres de Honda basés sur les PCGR seraient inférieurs de ce montant. De même, Toyota, selon les IFRS, a ajouté 611,6 milliards de yens d'actifs de coûts de développement dans ses livres qui seraient "probablement passés en charges selon les PCGR" selon l'analyse du CPA Journal [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifrs-and-gaap/>]. Cela illustre comment la prudence des PCGR (passer la R&D en charges) par rapport à l'approche de comptabilité d'exercice des IFRS (capitaliser certains coûts de développement) peut entraîner des différences significatives tant dans le compte de résultat que dans le bilan. La position des PCGR est que les incertitudes liées au développement technologique, aux résultats de la recherche pharmaceutique, etc., rendent les coûts de R&D trop peu fiables pour être capitalisés (sauf dans les règles clairement définies pour les logiciels). Cependant, cela signifie que les entreprises appliquant les PCGR pourraient sous-estimer leurs actifs par rapport à leurs pairs appliquant les IFRS si elles s'engagent dans d'importantes activités de développement que les IFRS enregistreraient comme des actifs incorporels. Pour les investisseurs, les états financiers PCGR pourraient montrer des bénéfices inférieurs pendant les périodes de forte R&D, mais potentiellement une valeur d'actif moindre au bilan par rapport aux IFRS où certains de ces coûts sont différés en tant qu'actifs (avec amortissement futur).

- **Avantages Sociaux et Rémunération** : Les PCGR exigent la comptabilisation des charges telles que les **coûts de retraite, les avantages postérieurs au départ à la retraite et la rémunération en actions** au cours des périodes où les employés acquièrent ces avantages. Pour les retraites et autres avantages postérieurs au départ à la retraite, les PCGR utilisent le concept d'obligation au titre des prestations projetées (PBO) et ont des règles (ASC 715) sur la manière de répartir les coûts (coût des services rendus, coût des intérêts, rendement attendu des actifs du régime, amortissement des gains/pertes actuariels, etc.). De nombreuses complexités existent, mais le principe clé est de faire correspondre les coûts des avantages aux périodes de service des employés. Pour la rémunération fondée sur des actions (ASC 718), les PCGR exigent la comptabilisation d'une charge de rémunération pour les options sur actions et autres attributions d'actions basées sur la juste valeur à la date d'octroi (par exemple, via des modèles comme Black-Scholes), généralement sur la période d'acquisition des droits (la période pendant laquelle l'employé doit travailler pour acquérir l'attribution). Ces règles garantissent que la rémunération est reflétée dans les périodes où les employés fournissent un service, plutôt que lorsque l'entreprise paie effectivement en espèces (ce qui pourrait être plus tard, ou dans le cas des options, jamais en espèces mais par dilution).
- **Garanties, Retours et Provisions** : Si une entreprise offre des garanties sur ses produits, les PCGR exigent d'estimer le coût de ces garanties et d'enregistrer une charge de garantie et un passif (ou une réduction de chiffre d'affaires pour les retours de ventes) **au moment de la vente**. Il s'agit encore une fois du principe de rattachement des charges aux produits – l'obligation de garantie découle de la vente, donc même si les réclamations surviennent plus tard, vous reconnaissez le coût attendu maintenant. De même, si un détaillant s'attend à ce qu'un certain pourcentage de produits vendus soit retourné, les PCGR vous demandent d'estimer les retours futurs et d'ajuster les revenus et les stocks (et de reconnaître un passif de remboursement) au cours de la période de vente plutôt que plus tard, lorsque les retours se produisent réellement.
- **Dépréciation et Charges Exceptionnelles** : Parfois, des charges sont enregistrées parce que des actifs perdent de la valeur ou sont dépréciés. Les PCGR ont des tests spécifiques : les **actifs à long terme** détenus pour utilisation sont soumis à un test de dépréciation lorsque des indicateurs existent – d'abord un test de recouvrabilité (flux de trésorerie non actualisés par rapport à la valeur comptable) et si non recouvrable, alors une perte de valeur est mesurée comme la différence entre la valeur comptable et la juste valeur. Le **fonds de commerce** doit être testé au moins annuellement ; si la juste valeur d'une unité de rapport (ou du fonds de commerce lui-même selon les méthodes qualitatives facultatives et quantitatives simplifiées) est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation est reconnue. Nous détaillerons les différences dans les règles de dépréciation entre les PCGR et les IFRS plus tard, mais une note ici : les PCGR interdisent les **reprises de pertes de valeur** pour les actifs autres que certains stocks ou les actifs détenus en vue de la vente. Les IFRS, à l'inverse, *autorisent* la reprise de dépréciation (sauf pour le fonds de commerce) si la valeur de l'actif se rétablit. Par conséquent, les PCGR ont tendance à figer les charges de dépréciation de manière permanente. C'est un biais conservateur et cela signifie que les périodes futures ne peuvent pas augmenter les bénéfices en annulant les dépréciations passées (sauf dans certains cas spécifiques de stocks où un stock a été déprécié à la valeur de marché puis vendu plus cher, mais les PCGR disent que vous reconnaissez simplement un profit plus élevé à la vente – vous n'annulez pas la dépréciation antérieure par le biais des stocks). Les IFRS vous feraient annuler, par exemple, une dépréciation sur un équipement si les conditions du marché s'amélioraient significativement et que sa valeur remontait – jusqu'à la valeur comptable d'origine. La dépréciation unidirectionnelle des PCGR peut entraîner des différences dans le calendrier des

charges : selon les IFRS, certaines entreprises pourraient afficher un amortissement plus faible au cours des années ultérieures parce qu'une dépréciation a été annulée (valeur augmentée) tandis que les PCGR continueraient avec l'amortissement basé sur une valeur inférieure après une dépréciation.

Il convient également de mentionner ici les **mesures non-PCGR**, car de nombreuses entreprises présentent des bénéfices ajustés ou l'EBITDA qui excluent certaines charges (comme la rémunération en actions, les charges de restructuration, etc.). Les PCGR eux-mêmes n'interdisent pas la fourniture de mesures non-PCGR, mais la SEC la réglemente fortement – exigeant que chaque fois qu'une mesure non-PCGR est divulguée (comme "EBITDA ajusté" ou "bénéfices de base"), l'entreprise doit également présenter la **mesure PCGR avec une importance égale** et clairement rapprocher les deux [<https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm>]. La prévalence des ajustements non-PCGR (qui réintègrent souvent des charges PCGR considérées comme non récurrentes ou sans incidence sur la trésorerie) a augmenté, et de nombreux investisseurs examinent ces chiffres ajustés. Cependant, on craint que de telles mesures ne masquent les véritables charges PCGR. En 2024, Thomson Reuters a rapporté que le FASB avait lancé un appel à commentaires sur la question de savoir si et comment **standardiser certains indicateurs clés de performance (ICP)** que les entreprises utilisent en dehors des PCGR [<https://tax.thomsonreuters.com/news/fasb-seeks-input-on-standardizing-non-gaap-financial-measures/>]. Cette initiative indique que le FASB est conscient de l'"éventail déroutant de mesures financières non-PCGR" que les entreprises présentent et du manque de cohérence entre elles. Les investisseurs ont trouvé les **résultats non-PCGR difficiles à comparer entre les entreprises**, car les "bénéfices ajustés" d'une entreprise peuvent exclure la rémunération en actions et l'amortissement, tandis que ceux d'une autre peuvent ne pas le faire, etc. [<https://tax.thomsonreuters.com/news/fasb-seeks-input-on-standardizing-non-gaap-financial-measures/>]. En créant éventuellement des lignes directrices ou des définitions pour les mesures couramment utilisées (comme l'EBITDA ou le résultat d'exploitation hors certains éléments), le FASB pourrait apporter plus d'uniformité. Il s'agit d'un domaine en développement – mais cela souligne que la comptabilisation des charges selon les PCGR (qui inclut tous ces éléments comme la rémunération en actions et l'amortissement) est parfois considérée comme excessivement *stricte* par les directions qui estiment que ces éléments masquent la performance "fondamentale". L'argument contraire des normalisateurs et de nombreux investisseurs est que **chaque charge est réelle** (même la rémunération en actions, qui dilue les actionnaires, ou l'amortissement des incorporels, qui reflètent de réelles sorties de fonds passées pour les acquisitions) et les exclure peut donner une image trop optimiste. En effet, il existe une suspicion sous-jacente que les entreprises utilisent des mesures non-PCGR de manière opportuniste pour "présenter leurs résultats sous leur meilleur jour, sans le fardeau de la dépréciation et [d'autres charges]" que les PCGR exigent de reconnaître [<https://publications.aaahq.org/accounting-horizons/article/36/2/1/2514/Can-the-FASB-Regain-Its-Mojo>]. Cette tension entre l'exhaustivité des PCGR et l'ajustement managérial conduit à un examen minutieux de la SEC. Pour l'instant, les PCGR restent le **terrain d'entente** que toutes les entreprises doivent respecter, garantissant que les charges – aussi désagréables soient-elles – sont enregistrées et divulguées.

En résumé, l'approche des PCGR en matière de comptabilisation des charges est régie par la **comptabilité d'exercice, le rattachement des charges aux produits et la prudence**. Les charges sont reconnues lorsqu'elles sont engagées (pas nécessairement lorsqu'elles sont payées), et elles sont rattachées aux revenus pertinents lorsque cela est applicable (CMV aux ventes, garantie au produit vendu, etc.). Les PCGR penchent généralement vers une comptabilisation plus précoce des pertes ou des charges lorsqu'il existe une incertitude (par exemple, l'enregistrement des pertes de litiges attendues si probables, mais pas des gains). Cela offre une vision prudente de la performance. Bien que les IFRS partagent de nombreux concepts similaires, des différences comme la capitalisation de la R&D et la reprise de dépréciation entraînent une certaine divergence dans les charges déclarées. Il est à noter que les analyses académiques et professionnelles ont indiqué que de telles différences peuvent être significatives : par exemple, les différences dans la comptabilisation des contrats de location IFRS vs PCGR avant les nouvelles normes ont entraîné des différences dans la répartition des charges d'intérêts vs loyers ; les différences en R&D peuvent affecter les comparaisons de marges d'exploitation. Avec les nouveaux efforts de convergence (ASC 606 et ASC 842 que nous aborderons ensuite), de nombreuses différences antérieures en matière de comptabilisation des charges ont été minimisées, mais pas toutes (LIFO et R&D restent des différences majeures).

Ayant couvert les principes fondamentaux des revenus et des charges, passons maintenant à certains domaines spécifiques qui ont connu des changements majeurs récents ou qui sont particulièrement significatifs au bilan et dans le schéma des charges associées : la **Comptabilité des Contrats de Location**, les **Instruments Financiers et Pertes de Crédit**, et l'**Évaluation et Dépréciation des Actifs (y compris Stocks et Immobilisations Corporelles)**.

Comptabilité des Contrats de Location (ASC 842) - Intégration des Passifs au Bilan

La **comptabilité des contrats de location** selon les PCGR a connu un changement capital avec la publication de l'**ASC 842, Contrats de location**, qui est entrée en vigueur pour les sociétés cotées en 2019. Les PCGR antérieurs (ASC 840, basés sur la SFAS 13 de 1976 avec des ajustements) permettaient de classer de nombreux contrats de location comme des **contrats de location simple**, ce qui signifiait qu'aucun actif ni passif n'était enregistré pour le contrat de location (seulement des informations en notes annexes et une charge de loyer au compte de résultat). Ce financement hors bilan était considéré comme une lacune majeure – selon certaines estimations, des milliers de milliards de dollars d'obligations de location (pour des éléments comme les baux de magasins de détail, les avions, les équipements, etc.) n'étaient pas reflétées dans les bilans des entreprises, bien qu'elles représentent de réels engagements.

L'ASC 842, convergé en grande partie avec l'IFRS 16 (la norme IFRS sur les contrats de location effective en 2019), y remédie en exigeant que **presque tous les contrats de location apparaissent désormais au bilan** des preneurs. La nouvelle norme y parvient en créant un nouvel actif (actif de « droit d'utilisation ») et un passif de location pour la valeur actuelle des futurs paiements de location, enregistrés au début du contrat de location.

Points clés de l'ASC 842 pour les preneurs :

- Les preneurs doivent reconnaître un **Actif de Droit d'Utilisation (ADU)** et un **Passif de Location** à la valeur actuelle des paiements de location pour tous les contrats de location d'une durée supérieure à 12 mois, quelle que soit leur classification.
- Il existe une exemption de comptabilisation pour les contrats de location à court terme (12 mois ou moins) – ceux-ci peuvent toujours être maintenus hors bilan si l'entreprise le choisit et s'il n'existe pas d'option d'achat susceptible d'être exercée.
- Les PCGR ont conservé une double classification : les **contrats de location-financement** (similaires aux anciens contrats de location-acquisition) et les **contrats de location simple**, mais *les deux* types entraînent désormais un actif et un passif au bilan. La classification affecte principalement le schéma de comptabilisation des charges :
 - Les contrats de location-financement (si le contrat transfère effectivement le contrôle de l'actif sous-jacent : les critères incluent des éléments comme le transfert de propriété, une option d'achat à prix avantageux, la durée du contrat de location représentant une part majeure de la vie de l'actif, la valeur actuelle des paiements représentant la quasi-totalité de la valeur de l'actif, ou l'actif est tellement spécialisé que seul le preneur peut l'utiliser sans modifications majeures) entraînent la reconnaissance par le preneur de charges d'intérêts sur le passif et de charges d'amortissement sur l'actif de droit d'utilisation séparément. Cela donne un schéma de charges plus élevé au début (car les intérêts sont plus élevés au début du contrat de location).
 - Les contrats de location simple (contrats qui ne remplissent pas les critères de location-financement mais sont d'une durée supérieure à court terme) entraînent une *charge de location unique* (présentée comme une charge d'exploitation) qui est généralement linéaire sur la durée du contrat de location. Au bilan, le passif se dénoue toujours via une méthode d'intérêt et l'actif s'amortit, mais la comptabilisation est calibrée de manière à ce que la charge totale de chaque période soit égale (les intérêts et l'amortissement sont combinés en un seul coût de location). Ainsi, la comptabilisation des charges reste linéaire comme pour les anciens contrats de location simple, mais le bilan montre désormais l'obligation et l'actif.

On pourrait se demander pourquoi conserver deux catégories ? L'IFRS 16 a en fait opté pour une simplification : elle exige que tous les contrats de location soient comptabilisés comme des contrats de location-financement (avec des intérêts et un amortissement séparés). La décision des PCGR de conserver la classification des contrats de location simple avec une charge unique visait en partie à préserver les schémas de compte de résultat des entreprises et certaines mesures clés (comme l'EBITDA – selon l'approche des PCGR pour les contrats de location simple, le coût de location fait partie des charges d'exploitation et de l'EBITDA, alors que selon les IFRS, tous les coûts de location, à l'exception de la partie amortissement qui affecte l'EBITDA différemment, etc.). De nombreuses entreprises américaines préféraient la charge unique pour certains contrats de location afin d'éviter d'affecter les charges d'intérêts et de maintenir un schéma de charges stable.

Impact de l'ASC 842 : L'effet sur les bilans a été énorme pour les entreprises ayant d'importants contrats de location (détaillants, compagnies aériennes, restaurants, etc.). Une étude de LeaseQuery (citée dans un article de Financial Executives) sur les effets de l'adoption par plus de 400 entreprises a révélé que les **passifs de location ont augmenté en moyenne de 1 475 %** après la nouvelle norme – essentiellement, là où auparavant ils étaient proches de zéro (seulement les contrats de location-acquisition), ils ont maintenant reconnu d'importants passifs [<https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/>]. En d'autres termes, la dette au bilan (définie au sens large pour inclure les obligations de location) a explosé du jour au lendemain. Une autre façon de le rapporter : l'**Indice des Passifs de Location** a examiné six secteurs clés et a constaté une augmentation moyenne du passif de location au bilan d'environ 16 fois selon l'ASC 842 [<https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/>]. Cela démontre à quel point le financement hors bilan était répandu.

Par exemple, de nombreuses grandes chaînes de détaillants qui avaient tous leurs baux de magasins hors bilan ont dû intégrer des dizaines de milliards de dollars de passifs de location dans leurs livres. **Cas** : Avant l'ASC 842, Walgreen Co. (chaîne de pharmacies) ne déclarait aucun passif de location au bilan mais avait divulgué des obligations de location simple de, disons, plus de 30 milliards de dollars dans les notes annexes. Après l'ASC 842, le bilan de Walgreen montrerait environ 30 milliards de dollars de passifs de location et d'actifs de droit d'utilisation correspondants (légèrement ajustés pour les loyers payés d'avance/courus). Cela n'a pas modifié considérablement le résultat de Walgreen (la charge de loyer est remplacée par une charge de location similaire selon la comptabilité des contrats de location simple) mais cela a modifié des mesures clés comme les ratios d'endettement, la rotation des actifs, etc., et cela a donné une image plus transparente des engagements.

Du point de vue de l'investisseur, l'ASC 842 a accru la **transparence et la comparabilité**. Même si les analystes ajustaient souvent les contrats de location simple auparavant (en les capitalisant à un multiple du loyer), la présentation normalisée des contrats de location au bilan a amélioré la cohérence. Il est désormais plus difficile pour les entreprises de masquer des passifs importants hors bilan, ce qui était

précisément l'intention – un investisseur examinant deux concurrents verra désormais les deux porter des obligations de location au bilan, plutôt que de devoir fouiller dans les notes annexes pour savoir si l'un a plus d'engagements hors bilan.

Différences subtiles entre les PCGR et les IFRS concernant les contrats de location : Bien que l'ASC 842 et l'IFRS 16 aient été élaborés conjointement, l'IFRS 16 a adopté une approche plus simple : tous les contrats de location sont inscrits au bilan et tous sont traités comme des contrats de location-financement (intérêts + amortissement). Le maintien de la classification des contrats de location simple par les PCGR signifie qu'en vertu des PCGR, une entreprise peut avoir un « actif de droit d'utilisation (ROU) de location simple » et un « passif de location simple » et présenter un coût de location simple unique. Selon les IFRS, ce même contrat de location serait simplement un passif/actif de location et présenterait l'amortissement et les intérêts séparément (ce qui entraîne généralement des dépenses plus élevées au cours des premières années d'un contrat de location et plus faibles par la suite, à mesure que les intérêts diminuent). Ainsi, **une différence** réside dans le modèle et la classification du compte de résultat : l'IFRS 16 améliore l'EBITDA des entreprises par rapport aux PCGR pour les anciens contrats de location simple, car selon les IFRS, les coûts de ces contrats de location sont ventilés en amortissement et en intérêts (les intérêts ne font généralement pas partie du bénéfice d'exploitation ou de l'EBITDA, et l'amortissement est souvent inférieur au bénéfice d'exploitation), tandis que les PCGR maintiennent l'intégralité du coût de location en tant que charge d'exploitation pour les contrats de location simple. Cela signifie qu'une entreprise ayant d'importants contrats de location simple pourrait avoir un bénéfice d'exploitation déclaré plus élevé selon les IFRS que selon les PCGR au cours des premières années d'un contrat de location, uniquement en raison de la classification. De plus, **les IFRS prévoient une exemption pour les contrats de location d'actifs de faible valeur** (comme les ordinateurs portables, les petits articles), tandis que les PCGR n'ont pas explicitement d'exemption pour les faibles valeurs (la seule exemption est à court terme). Les préparateurs PCGR ont toujours la possibilité de ne pas capitaliser les contrats de location de très faible valeur s'ils sont clairement non significatifs (concept de matérialité), mais les IFRS ont créé une facilité pratique commode.

Les différences, cependant, n'affectent pas beaucoup le bilan – les PCGR et les IFRS présenteront tous deux le passif. Une différence : les IFRS calculent un passif de location unique ; les PCGR le séparent par catégorie (mais c'est une présentation mineure). Une autre différence : le montant de l'actif de droit d'utilisation (ROU) selon les PCGR pour les contrats de location simple est légèrement différent : les PCGR commencent l'actif ROU comme étant égal au passif, puis l'ajustent pour tout loyer prépayé/couru ou incitations à la location. L'actif ROU IFRS = passif au début généralement. Petite variance.

La comptabilisation par les bailleurs selon l'ASC 842 est restée similaire aux anciens PCGR (avec les catégories de contrats de location simple, de financement direct et de vente), et s'est largement alignée sur les IFRS (à l'exception de quelques différences de classification pour les critères de financement direct). Le côté bailleur était moins controversé car il y avait déjà des actifs et autres éléments inscrits dans les livres.

Il est important de noter que **l'inscription des contrats de location au bilan a augmenté la dette déclarée** et, pour certaines entreprises, a suscité des inquiétudes concernant les clauses restrictives des prêts ou les notations de crédit. De nombreuses clauses restrictives de dette (comme la dette/EBITDA) ont dû être examinées – certaines étaient rédigées pour exclure les passifs de location simple ou les changements des PCGR. Il y a eu une période où les entreprises ont dialogué avec les prêteurs pour clarifier la manière dont les nouveaux passifs de location seraient traités. Étant donné que l'ensemble du marché a adopté cette approche, les analystes de crédit ont ajusté leurs repères.

Une note pratique : les **directeurs financiers et les contrôleurs** ont dû mettre en œuvre de nouveaux systèmes pour suivre les contrats de location et effectuer les calculs. Ce fut un effort de conformité considérable. Des enquêtes sur l'adoption ont révélé que de nombreuses entreprises publiques ont eu des difficultés mais y sont parvenues d'ici 2019, tandis que les entreprises privées ont obtenu des prolongations (les entreprises privées n'ont dû adopter la norme qu'en 2020 ou même 2021 après des reports). En effet, la conformité pour les entreprises privées a été reportée à 2022 en raison du COVID, etc. Ainsi, en 2025, pratiquement toutes les entreprises (publiques et privées) appliquent désormais la nouvelle norme de location.

Du point de vue d'une étude de cas : Un article de recherche paru l'année dernière dans la *Review of Accounting Studies* a examiné si les nouvelles normes de location (ASC 842 et IFRS 16) amélioreraient la comparabilité entre les entreprises appliquant les PCGR américains et celles appliquant les IFRS et a constaté que pour les entreprises ayant beaucoup de contrats de location, la comparabilité des ratios d'endettement a augmenté après l'adoption (puisque les deux ont désormais des contrats de location capitalisés) [<https://link.springer.com/article/10.1007/s11142-022-09657-8>]. Cela suggère qu'un des avantages escomptés – rendre les états financiers plus comparables au niveau international – a été partiellement réalisé.

Une nuance entre les IFRS et les PCGR est que les IFRS ont mis en œuvre le changement dès 2019 dans la plupart des juridictions simultanément, tandis que les États-Unis ont accordé quelques années supplémentaires aux entreprises privées. Mais à présent, c'est aligné.

En résumé, la comptabilisation des contrats de location selon les PCGR en 2025 **reconnait les actifs et passifs de droit d'utilisation (ROU) pour pratiquement tous les contrats de location**, éliminant ainsi un élément majeur hors bilan. Les modèles PCGR et IFRS diffèrent légèrement dans la présentation du compte de résultat, mais tous deux reflètent la réalité économique des obligations de location. Une leçon clé de ce changement : les PCGR sont prêts à entreprendre de grandes réformes (après des années de débat) pour améliorer la

transparence. Le résultat est que les **investisseurs peuvent avoir une image plus complète des engagements en capital d'une entreprise**. Par exemple, les compagnies aériennes présentent désormais ces énormes obligations de location d'aéronefs directement dans leurs états financiers, et non plus seulement cachées dans les notes. Les chaînes de vente au détail et de restauration affichent clairement leurs portefeuilles massifs de contrats de location de magasins comme des passifs à long terme.

Quantitativement, si l'on considère le S&P 500 dans son ensemble, la mise en œuvre de l'ASC 842 a ajouté une estimation de **2 à 3 billions de dollars de passifs** aux bilans des sociétés cotées qui étaient auparavant hors bilan. Cela a considérablement modifié les ratios d'endettement agrégés. Cependant, comme les agences de notation prenaient déjà en compte les engagements de location en ajustant elles-mêmes les chiffres, il n'y a pas eu de vague soudaine de dégradations de notation uniquement due à ce changement comptable – cela a principalement permis à la comptabilité de rattraper la réalité économique.

Pour illustrer l'impact, **note de bas de page** : Avant 2019, Nike Inc. avait peut-être 3,5 milliards de dollars d'obligations de location simple hors bilan. En vertu de l'ASC 842, Nike a ajouté environ 3 milliards de dollars de passifs de location à son bilan lors de l'adoption. Cependant, la notation de crédit ou l'action de Nike n'ont pas été radicalement affectées – les utilisateurs avertis l'avaient anticipé. C'est la clarté accrue pour tous les utilisateurs qui est la victoire.

Après avoir abordé les contrats de location, un autre domaine majeur des PCGR est celui des **instruments financiers**, qui comprend les investissements, la dette, les produits dérivés et le sujet très important des **pertes de crédit** (où les PCGR ont un peu divergé des IFRS avec le CECL). Explorons cela.

Instruments financiers et pertes de crédit (ASC 326 et ASC 320/321)

Les instruments financiers comprennent un large éventail : prêts aux entreprises, obligations, créances commerciales, dettes fournisseurs, placements en actions, produits dérivés, etc. Les PCGR comportent de nombreuses normes traitant de ces éléments (certaines anciennes, certaines mises à jour). Deux des développements majeurs de la fin des années 2010 ont été (1) le nouveau **modèle de pertes de crédit (CECL)** pour les prêts et les créances, et (2) les changements apportés à la classification et à l'évaluation des placements en actions.

Pertes de crédit - Modèle CECL (ASC 326) : En réponse à la crise financière de 2008, où il a été soutenu que les banques reconnaissaient les pertes sur prêts « trop tard » (en utilisant l'ancien modèle de pertes encourues), les IFRS et les PCGR ont tous deux adopté des approches de **pertes de crédit attendues**. La version des PCGR est appelée **Current Expected Credit Losses (CECL)** (Pertes de crédit attendues actuelles), codifiée dans l'ASC 326, qui est entrée en vigueur pour les entreprises publiques (en particulier les grandes sociétés déposant des rapports auprès de la SEC) en 2020 et pour de nombreuses autres en 2021 (certaines institutions plus petites ont eu jusqu'en 2023). Le CECL **exige des entités qu'elles estiment et reconnaissent les pertes de crédit attendues sur la durée de vie des actifs financiers comptabilisés au coût amorti au moment de l'octroi ou de l'achat**. Il s'agit d'un changement fondamental : selon les PCGR antérieurs (ASC 310, 450, etc.), vous enregistriez généralement les pertes sur prêts lorsqu'il était « probable » qu'une perte avait été encourue (modèle de pertes encourues). Désormais, dès le premier jour d'un prêt, les PCGR exigent d'enregistrer une provision pour toutes les pertes attendues sur la durée de vie du prêt, quelle que soit leur échéance, en se basant sur l'expérience historique, les conditions actuelles et des prévisions raisonnables.

Ainsi, par exemple, une banque accordant un prêt de 5 ans mettrait de côté une provision initiale basée, par exemple, sur les taux de défaut attendus et la perte en cas de défaut sur 5 ans, même si aucun signe de défaut n'existe encore. Ensuite, cette provision est mise à jour (augmentation ou libération) à mesure que les attentes changent. L'effet est d'**accélérer la reconnaissance des pertes** et, théoriquement, de rendre les banques plus résilientes (en reconnaissant les mauvaises nouvelles tôt). Il n'y a pas de seuil de « détérioration significative » comme l'utilisent les IFRS (voir ci-dessous) ; il s'agit simplement de reconnaître la totalité de la perte attendue sur la durée de vie dès le premier jour.

IFRS 9 vs CECL des PCGR : Les IFRS ont également introduit une approche prospective, mais leur modèle comporte un processus en **3 étapes** : initialement, lorsqu'un actif financier est créé, vous enregistrez une provision pour les pertes attendues sur 12 mois (Étape 1). Si le risque de crédit de l'actif augmente de manière significative, vous enregistrez alors la totalité des pertes attendues sur la durée de vie (Étape 2). S'il devient déprécié (événement de crédit), toujours sur la durée de vie mais les revenus d'intérêts sont sur une base nette (Étape 3). Les PCGR ont rejeté l'approche en deux étapes (12 mois vs durée de vie) et sont passés directement aux pertes attendues sur la durée de vie pour tous les actifs concernés. La différence est donc la suivante :

- Les PCGR (CECL) sont plus conservateurs en enregistrant la totalité des pertes sur la durée de vie même lorsque le risque de crédit n'a pas augmenté. Pour un grand portefeuille de prêts, cela se traduit généralement par une **provision plus importante** dès le départ par rapport aux provisions initiales des IFRS.
- La méthode des IFRS peut retarder une partie de la reconnaissance jusqu'à ce que le risque de crédit augmente ; les PCGR stipulent que toute perte possible doit être provisionnée immédiatement.

Un exemple d'effet : Lors de l'adoption initiale, les banques américaines ont généralement augmenté de manière significative leurs provisions pour pertes de crédit (pour certaines, les provisions étaient 20 à 50 % plus élevées, voire plus, selon le portefeuille, car elles sont passées des pertes encourues aux pertes attendues). Les banques IFRS dans l'UE avaient déjà enregistré une augmentation ponctuelle lorsque l'IFRS 9 a débuté en 2018, mais leur augmentation a été modérée par le concept des 12 mois. Certaines recherches universitaires suggèrent que le CECL des PCGR pourrait entraîner une plus grande volatilité des bénéfices car il est très sensible aux prévisions économiques (si, par exemple, une récession est attendue, le CECL exige une forte augmentation des provisions pour tous les prêts à la fois, même ceux qui sont actuellement performants ; les IFRS augmenteraient également les provisions lorsque le risque augmente mais avaient des seuils de déclenchement légèrement différents). Une différence spécifique, par exemple, est le premier jour d'un nouveau prêt : les PCGR imputent immédiatement aux bénéfices la totalité de la perte attendue sur X années ; les IFRS seulement l'équivalent de 12 mois (ce qui est plus petit). Au fil du temps, à mesure que le crédit se détériore, les IFRS rattrapent leur retard (et pourraient même dépasser si le crédit se détériore de manière significative, les IFRS passent également à la durée de vie).

Du point de vue des « perspectives multiples » : Les banques ont initialement résisté au CECL, affirmant qu'il pourrait réduire les prêts (en raison de l'impact initial) et ajouter de la complexité. Les investisseurs avaient des opinions mitigées – certains ont dit qu'il était bon d'être proactif, d'autres craignaient que cela ne dépasse les besoins pendant les ralentissements (nécessitant de grosses provisions qui pourraient ne pas toutes être nécessaires par la suite). Notamment, pendant la pandémie de COVID-19 en 2020, les banques soumises au CECL ont dû provisionner lourdement en prévision de difficultés économiques ; certains des pires scénarios ne se sont pas entièrement matérialisés, de sorte que certaines réserves ont été libérées par la suite, entraînant des fluctuations des bénéfices. Les banques IFRS faisaient de même, bien que les IFRS aient également exigé de nombreuses migrations d'étape. L'enquête du **CFA Institute** a indiqué que de nombreux investisseurs préfèrent la cohérence et la comparabilité mondiale, ne souhaitant pas de provisions excessivement optimistes ou pessimistes [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifrs/>].

Le CECL ne s'applique pas seulement aux banques – toute entreprise ayant des créances commerciales ou des placements en titres de créance détenus jusqu'à l'échéance utilise désormais un modèle de pertes attendues. Pour les titres négociables, ce n'est pas aussi important car beaucoup sont de toute façon à la juste valeur. Mais pour les **obligations détenues jusqu'à l'échéance**, ou les **placements nets dans les contrats de location** ou les **créances de prêts** – tous utilisent le CECL.

Placements en actions (ASC 321) : Un autre changement : les PCGR classaient historiquement les placements en titres comme **négociables, disponibles à la vente (AFS) ou détenus jusqu'à l'échéance** pour les titres de créance (selon l'ASC 320), et les placements en actions < 20 % de participation étaient souvent AFS (avec des gains non réalisés en OCI) sauf s'ils étaient négociables. En 2016, le FASB a mis à jour cela : Désormais, **tous les placements en actions** (sauf ceux qui entraînent une consolidation ou la méthode de la mise en équivalence) sont évalués à la **juste valeur par le biais du résultat net**. Ils ont éliminé la catégorie AFS pour les actions. Ainsi, toute participation dans les actions d'une autre société doit être évaluée à la juste valeur avec les gains/pertes non réalisés dans le compte de résultat (pas d'option OCI pour les actions selon les PCGR, tandis que les IFRS ont une option pour évaluer certains placements en actions par le biais de l'OCI sans recyclage). Ce changement signifie que le résultat selon les PCGR peut être plus volatil pour les entreprises détenant des participations minoritaires. Par exemple, si une entreprise détient des actions d'une autre entreprise à titre de placement, les fluctuations du cours de cette action chaque trimestre affecteront désormais le compte de résultat. L'IFRS 9 permet à une entité de choisir d'affecter les gains de certains placements stratégiques en actions à l'OCI (jamais au compte de profits et pertes) pour éviter la volatilité, mais les PCGR ne le permettent pas. La justification des PCGR était la simplicité et la comparabilité – plus d'OCI accumulé provenant de placements en actions qui stagnent au bilan ; tout reflète la valeur actuelle dans les bénéfices. Mais cela signifie, par exemple, qu'une entreprise technologique qui a des investissements en capital-risque dans des startups verra ces valorisations affecter les bénéfices trimestre après trimestre (si elles sont cotées en bourse, ou sinon, utiliser une facilité pratique ou les évaluer aux changements de prix observables, etc.). En effet, des entreprises comme Google (Alphabet) ont noté l'augmentation de la volatilité de leur résultat net en raison de l'évaluation à la juste valeur de leurs placements en actions (comme leurs participations dans d'autres entreprises technologiques) – provoquant des fluctuations de milliards dans le résultat net qui sont non réalisées [<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1652044/000165204420000008/goog10-k2019.htm>]. Beaucoup de ces entreprises encouragent l'examen de mesures non-PCGR excluant ces fluctuations, illustrant la tension entre les PCGR (qui les montrent) et les dirigeants (qui disent qu'elles ne sont pas essentielles).

Placements en titres de créance : Les PCGR conservent la classification négociables / AFS / détenus jusqu'à l'échéance pour les **titres de créance**. Les variations de juste valeur d'un titre de créance négociable affectent le résultat ; les variations de juste valeur des titres de créance AFS vont à l'OCI (sauf les pertes de crédit attendues qui, depuis 2020, sont enregistrées via une provision par le biais du résultat selon une autre mise à jour). L'approche de l'IFRS 9 classe les actifs de dette en fonction du modèle d'affaires et des caractéristiques des flux de trésorerie en coût amorti, juste valeur par le biais de l'OCI ou juste valeur par le biais du résultat – des résultats quelque peu similaires, mais les tests des IFRS diffèrent. Notamment, les IFRS n'ont pas le concept de « contamination » des titres détenus jusqu'à l'échéance par la vente – les IFRS disent simplement que si le modèle d'affaires est de collecter, coût amorti ; si c'est de collecter et de vendre, FVOCI ; si c'est de la négociation ou des flux de trésorerie non SPPI, FVTPL. L'approche des PCGR est davantage axée sur les règles mais donne généralement des classifications similaires en pratique.

Produits dérivés et couverture (ASC 815) : Les PCGR ont des règles étendues sur la comptabilisation des produits dérivés – évaluer tous les produits dérivés à la juste valeur au bilan avec un impact sur le compte de résultat, sauf si une comptabilité de couverture spéciale est utilisée. La comptabilité de couverture peut différer ou reclasser les gains/pertes à l'OCI pour les couvertures de flux de trésorerie, ou à la valeur comptable pour les couvertures de juste valeur, selon des critères stricts. Les IFRS sont globalement similaires, bien que l'IFRS 9 ait rendu la comptabilité de couverture un peu plus fondée sur des principes et plus flexible (mais les IFRS permettent également aux entreprises de continuer à appliquer la couverture selon l'IAS 39, ironiquement). Les PCGR en 2017 ont assoupli certaines règles de comptabilité de couverture pour mieux s'aligner sur la gestion des risques (ASU 2017-12), par exemple, en permettant de couvrir davantage de composantes du risque. Le principe fondamental demeure : les PCGR et les IFRS visent à n'autoriser la comptabilité de couverture spéciale que si les tests de documentation et d'efficacité sont satisfaits.

Passifs financiers : Les PCGR comptabilisent la plupart des passifs au coût amorti, sauf si l'option de juste valeur est choisie ou s'il s'agit de produits dérivés. Les IFRS sont similaires. Des différences mineures existent, par exemple, selon les IFRS, lorsque le risque de crédit propre change pour les passifs évalués à la juste valeur, les IFRS inscrivent les changements de risque de crédit propre dans l'OCI, l'option de juste valeur des PCGR l'inscrit dans les bénéfices (mais les PCGR autorisent désormais également un choix de présentation OCI pour le risque de crédit propre, donc ils ont pratiquement convergé sur ce point).

Convergence des instruments financiers : L'objectif initial était de converger pleinement la classification, l'évaluation et la dépréciation. Nous avons abouti à l'adoption par les deux de la perte attendue, mais de manière non identique, et à une classification quelque peu alignée mais non identique. Néanmoins, les banques mondiales doivent gérer deux ensembles de normes lorsqu'elles consolident des filiales IFRS dans des sociétés mères PCGR ou vice versa. PricewaterhouseCoopers a commenté que « compte tenu des nombreuses différences persistantes [entre les IFRS et les PCGR], les préparateurs et les utilisateurs doivent être financièrement bilingues » pour comprendre les impacts des deux cadres [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]. C'est certainement vrai dans le domaine des instruments financiers.

Une note réglementaire intéressante : Lorsque le CECL est entré en vigueur, les régulateurs bancaires américains ont autorisé une mise en œuvre progressive de l'impact sur le capital dès le premier jour. Les juridictions IFRS ont également autorisé des arrangements transitoires. Ainsi, même si les PCGR sont plus conservateurs au départ, à long terme, les IFRS et les PCGR visent tous deux à refléter la totalité des pertes attendues – les IFRS ne font que retarder une partie jusqu'à ce que le crédit se détériore.

Exemple d'étude de cas - Impact des pertes de crédit IFRS vs PCGR : Supposons qu'un portefeuille de prêts présente historiquement 2 % de pertes sur la durée de vie. Selon les PCGR, à l'octroi, 2 % du principal est provisionné (impact sur les bénéfices). Selon les IFRS, initialement, peut-être 0,5 % (équivalent à 12 mois) est provisionné ; ce n'est que si le risque de crédit augmente de manière significative qu'ils passent à la totalité d'environ 2 %. Si la qualité du crédit reste stable, les IFRS détiendront toujours moins de réserves que les PCGR pour ces prêts performants. Si un ralentissement commence, les IFRS pourraient soudainement augmenter les provisions lorsque le risque déclenche le passage à l'Étape 2. Les PCGR auraient accumulé davantage dès le premier jour, donc ironiquement, en période de ralentissement, les IFRS pourraient subir un impact plus net (passant les prêts à la perte sur la durée de vie d'un coup) alors que les PCGR avaient déjà provisionné une partie à l'avance. Les schémas diffèrent donc – les PCGR sont « front-loaded » (chargés en début de période), les IFRS sont plutôt « attendre et voir » puis « rattraper ». Les investisseurs doivent donc être prudents lorsqu'ils comparent les ratios de couverture ou les bénéfices des banques entre les PCGR et les IFRS en raison de cette différence. Une note de bas de page du CPA Journal [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>] mentionne que PricewaterhouseCoopers souligne ces différences dans son guide, exhortant les utilisateurs des états financiers à se familiariser avec les deux.

Actifs cryptographiques : Mentionnons ici cet instrument émergent : Historiquement, les GAAP n'avaient pas de norme spécifique. Comme mentionné précédemment, les entreprises détenant des crypto-actifs (comme le Bitcoin) les traitaient comme des actifs incorporels à durée de vie indéfinie – ce qui signifie qu'elles les dépréciaient si leur valeur tombait en dessous du coût, mais ne les réévaluaient pas à la hausse s'ils augmentaient. Cela entraînait une asymétrie – seules les pertes étaient reconnues, les gains uniquement lors de la vente. En 2023, le FASB a remédié à cela en approuvant une **nouvelle ASU pour les crypto-actifs** (devant être codifiée autour de l'ASC 350 ou d'un nouveau sujet) exigeant que certains crypto-actifs soient mesurés à leur **juste valeur avec variations passées par le résultat net** [<https://www.axios.com/2023/09/11/fasb-writes-accounting-rules-for-crypto>]. Ainsi, les GAAP traiteront bientôt des éléments comme le Bitcoin de manière similaire à un titre négociable – les gains et pertes latents étant tous deux reconnus. La nouvelle règle a été motivée par le fait que les crypto-actifs comme le Bitcoin sont détenus par certaines entreprises (par exemple, MicroStrategy, Tesla) non pas comme des actifs incorporels à long terme, mais comme des actifs de trésorerie ou d'investissement, et le traitement antérieur en tant qu'incorporels conduisait à des résultats trompeurs (seulement des dépréciations, pas de reprises dans les livres). L'article d'**Axios** a noté qu'auparavant, les entreprises ne pouvaient reconnaître que les pertes et non les gains sur les crypto-actifs ; avec les nouvelles règles, elles doivent reconnaître immédiatement les fluctuations à la hausse et à la baisse, supprimant ce qui était un « frein financier » pour ces bilans [<https://www.axios.com/2023/09/11/fasb-writes-accounting-rules-for-crypto>]. Cette règle (finalisée fin 2023) entrera en vigueur en 2025, marquant l'adaptabilité des GAAP aux nouveaux types d'actifs. Les IFRS n'ont pas encore mis en œuvre de norme spécifique pour les crypto-actifs ; de nombreux rapporteurs IFRS utilisent également les directives relatives aux actifs incorporels ou aux stocks. Les GAAP pourraient donc prendre de l'avance en matière de clarté sur ce point. Une fois en vigueur, des entreprises comme MicroStrategy (qui détient des

milliers de Bitcoins) afficheront une volatilité de leurs résultats chaque trimestre à mesure que le prix du Bitcoin évolue (à la hausse comme à la baisse), alors qu'avec les GAAP précédents, elles ne comptabilisaient des dépréciations que lorsque le Bitcoin tombait en dessous du prix d'achat et aucun gain avant la vente. L'article de Reuters [<https://www.reuters.com/technology/wall-street-regulator-revokes-accounting-guidance-crypto-assets-2025-01-24/>] concernant l'abrogation par les régulateurs des directives sur la garde de crypto-actifs mentionne également que les régulateurs s'adaptent – bien qu'il s'agissait de la protection des crypto-actifs des clients chez les dépositaires, et non des GAAP en général.

Tout compte fait, les GAAP en 2025 pour les instruments financiers sont assez exhaustifs : **juste valeur par le résultat pour les placements en capitaux propres, coût amorti avec provisions pour les dettes détenues jusqu'à l'échéance, option OCI pour certaines dettes, juste valeur des dérivés dans le résultat, comptabilité de couverture pour la gestion des risques, et pertes de crédit attendues dès le départ**. Les IFRS sont largement similaires avec de légères variations dans les tests de classification et la perte de crédit en 3 étapes par rapport à une seule étape.

Ces règles garantissent que les valeurs et les risques des actifs financiers sont reflétés rapidement. L'époque où l'on cachait les prêts douteux jusqu'à leur défaut est révolue (bien que l'on puisse se demander si le CECL ne va pas trop loin en forçant la reconnaissance de pertes qui pourraient ne jamais se produire – ce débat se poursuit). Du point de vue des investisseurs, un inconvénient est la **volatilité accrue potentielle des résultats** (les IFRS 9 et le CECL entraînent des fluctuations des résultats en fonction des changements de perspectives économiques ; les placements en capitaux propres fluctuent désormais avec les prix du marché selon les GAAP). Certains investisseurs apprécient la transparence, d'autres craignent qu'elle n'obscurcisse les résultats d'exploitation avec du bruit.

Par conséquent, de nombreuses entreprises présentent des résultats non-GAAP qui excluent, par exemple, les variations de juste valeur des placements stratégiques en capitaux propres (comme le fait Alphabet) ou certaines banques peuvent mettre en évidence les « résultats avant provisions » excluant la provision pour pertes de crédit afin de montrer la performance fondamentale indépendamment des hypothèses sur le crédit futur.

Enfin, examinons l'**évaluation et la dépréciation des actifs** en général – en reliant les stocks, les immobilisations corporelles, les actifs incorporels, etc., dont certains ont été abordés en passant.

Évaluation et dépréciation des actifs

Stocks : Les GAAP (ASC 330) exigent que les stocks soient enregistrés au **coût ou à la valeur nette de réalisation (VNR)**, le plus bas des deux, pour les stocks évalués selon la méthode PEPS ou du coût moyen pondéré. Pour les stocks utilisant la méthode DEPS ou de la vente au détail, les GAAP utilisent le coût ou la valeur de marché, le plus bas des deux, où la *valeur de marché* est définie comme le coût de remplacement actuel, contraint entre le plafond de la VNR et le plancher de la VNR moins le profit normal. Historiquement, le concept de « valeur de marché » des GAAP permettait parfois une dépréciation qui n'allait pas jusqu'à la VNR si le coût de remplacement était plus élevé ; les IFRS utilisaient toujours simplement la VNR. En 2015, le FASB a simplifié les GAAP pour les aligner sur les IFRS pour les stocks mesurés autrement que par DEPS/vente au détail : ils sont passés au coût ou à la VNR, le plus bas des deux [https://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176165941819&acceptedDisclaimer=true]. Pour le DEPS et la vente au détail, l'ancienne définition de la valeur de marché s'applique toujours. C'est l'un de ces alignements ciblés avec les IFRS. Ainsi, pour la majorité des entreprises (celles qui n'utilisent pas le DEPS), les GAAP, comme les IFRS, signifient désormais que si la VNR (prix de vente estimé moins les coûts d'achèvement et de vente) tombe en dessous du coût, le stock est déprécié à la VNR et cette perte est reconnue dans le résultat. **Reprise** : Les IFRS autorisent, si la VNR se redresse, jusqu'au coût d'origine, d'annuler la dépréciation. Les GAAP interdisent d'annuler les dépréciations antérieures si la VNR se redresse (une fois qu'un stock est déprécié, cela devient sa nouvelle base de coût). Par conséquent, les GAAP sont plus stricts – si les prix rebondissent, les GAAP afficheront un profit plus élevé à la vente (car le coût des marchandises est faible), mais ne permettront pas explicitement une réévaluation à la hausse de la valeur des stocks au bilan. L'article du CPA Journal a noté que les entreprises étrangères appliquant les IFRS ne mentionnaient souvent pas explicitement les reprises de dépréciation de stocks dans leurs états financiers (car si cela n'est pas applicable, vous ne le verrez pas, mais les normes IFRS *exigent* une reprise si les conditions changent, alors que les GAAP l'interdisent – une entreprise IFRS avec des prix en hausse pourrait annuler une dépréciation antérieure, une entreprise GAAP ne le ferait pas) [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]. Ils ont donné l'exemple de **PetroChina** : elle a déclaré un gain de reprise de dépréciation de stocks de 76 millions de RMB en 2021 selon les IFRS, ce que les GAAP n'auraient pas permis si PetroChina utilisait les GAAP, car les GAAP n'autorisent pas de telles reprises [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]. Ainsi, les IFRS peuvent potentiellement lisser les coûts des stocks en annulant les dépréciations lorsque cela est possible ; les GAAP conservent l'approche conservatrice de la dépréciation unidirectionnelle.

Immobilisations corporelles (PP&E) : Les GAAP évaluent les immobilisations corporelles au coût historique moins l'amortissement cumulé. Les réévaluations à la hausse ne sont pas autorisées (sauf pour certaines catégories, comme celles que la SEC a autorisées pour certaines opérations étrangères inflationnistes il y a des décennies – rare). Les IFRS permettent un choix de politique comptable de réévaluer

les immobilisations corporelles à la juste valeur (avec les variations affectant l'écart de réévaluation dans les capitaux propres). De nombreuses entreprises IFRS s'en tiennent toujours au modèle du coût, mais certaines, en particulier dans certaines industries ou certains pays, réévaluent les terrains ou les bâtiments. Les GAAP interdisent la réévaluation à la hausse des immobilisations corporelles ; ainsi, les bilans IFRS peuvent parfois montrer des valeurs d'actifs plus élevées pour les actifs plus anciens. Par exemple, les IFRS pourraient permettre à une entreprise de réévaluer un bâtiment à sa valeur d'expertise actuelle ; les GAAP le maintiendraient à son coût amorti (peut-être bien en dessous de la valeur actuelle). Cette différence peut affecter des ratios comme le rendement des actifs ou l'endettement. La liste des différences d'Intuit souligne : Les IFRS permettent la réévaluation à la hausse des stocks, des immobilisations corporelles, des actifs incorporels (s'il existe un marché actif) ; les GAAP **interdisent** la réévaluation, sauf pour les titres négociables [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. Ainsi, les bilans IFRS peuvent être davantage orientés vers la « valeur de marché » pour ces éléments, tandis que ceux des GAAP restent au coût (conduisant à des réserves de valeur latentes). Mais les ajustements de réévaluation IFRS n'affectent pas le résultat (sauf en cas de reprise d'une dépréciation antérieure, etc.), ils vont aux capitaux propres.

Méthodes d'amortissement : Les IFRS exigent l'amortissement par composants ; les GAAP l'autorisent simplement. Ainsi, les entreprises IFRS listent souvent séparément dans les notes annexes si elles ont identifié des composants significatifs. L'étude du CPA Journal a révélé que 3 des 8 grands émetteurs étrangers ont explicitement déclaré utiliser l'amortissement par composants (conformément à l'exigence des IFRS). Selon les GAAP, peu d'entreprises américaines mentionnent l'amortissement par composants car ce n'est pas une pratique courante de décomposer les actifs, sauf si nécessaire. Ainsi, les charges d'amortissement GAAP et IFRS peuvent différer un peu dans leur modèle, mais pas généralement de grandes différences pour les grandes entreprises.

Dépréciation des actifs à long terme : Le test de dépréciation en deux étapes des GAAP : Étape 1 – récupérabilité (si la somme des flux de trésorerie futurs non actualisés < valeur comptable, alors étape 2). Étape 2 – perte de dépréciation = valeur comptable – juste valeur (qui pourrait être le prix du marché ou la valeur actuelle des flux de trésorerie actualisés). Les IFRS ont une approche en une étape : à toute indication de dépréciation, comparer directement la valeur comptable au *montant recouvrable* de l'actif (le plus élevé de la valeur d'utilité ou de la juste valeur diminuée des coûts de vente). Parce que les IFRS utilisent des flux de trésorerie actualisés (valeur d'utilité) dans le test, les IFRS déclenchent souvent des dépréciations **plus tôt** que les GAAP (le test non actualisé des GAAP pourrait parfois éviter une dépréciation même si l'actif est quelque peu surévalué sur une base de valeur actuelle). De plus, la perte de dépréciation IFRS = valeur comptable – montant recouvrable (pas d'étape comme le filtrage non actualisé des GAAP). Ainsi, les IFRS semblent plus strictes en matière de méthodologie. Cependant, les IFRS autorisent ensuite des *reprises* de dépréciation si les circonstances s'améliorent (sauf pour le goodwill). Les GAAP n'autorisent pas de reprise (pour les actifs détenus pour utilisation). Ainsi, les GAAP sont plus indulgents quant au déclenchement (certains cas limites pourraient ne pas déclencher car les flux de trésorerie non actualisés pourraient couvrir la valeur comptable), mais une fois déprécié, c'est définitif. Les IFRS déclenchent peut-être un peu plus tôt, mais si les conditions s'améliorent, les IFRS peuvent en restaurer une partie. Pour le goodwill : Les GAAP (depuis 2011) utilisent un test simplifié en une étape (éventuellement un filtrage qualitatif d'abord) – déprécier si la valeur comptable du goodwill de l'unité d'exploitation > juste valeur implicite du goodwill (ce qui signifie effectivement si la juste valeur de l'unité d'exploitation < valeur comptable des actifs nets incluant le goodwill). Les IFRS testent le goodwill au niveau de l'unité génératrice de trésorerie en une étape (pas de non actualisé, juste comparer la valeur comptable incluant le goodwill au montant recouvrable). La dépréciation du goodwill IFRS ne peut pas non plus être reprise.

En pratique, des différences apparaissent dans la manière dont les dépréciations sont comptabilisées entre les unités génératrices de trésorerie et les unités d'exploitation, quels actifs sont dépréciés en premier, etc. Mais d'un point de vue général pour l'utilisateur, les deux cadres garantissent que les actifs ne sont pas comptabilisés au-dessus de leurs montants recouvrables, mais les IFRS entraînent souvent une reconnaissance des dépréciations un peu plus tôt ou pour des montants différents. L'analyse du CPA Journal de huit grandes entreprises étrangères appliquant les IFRS a souligné une différence courante : la **capitalisation des coûts de développement et l'amortissement par composants** que nous avons abordés, ainsi que le fait que les entreprises IFRS ont souvent des actifs incorporels (comme les coûts de développement) que les entreprises GAAP n'auraient pas, et que les IFRS exigent de présenter les intérêts ne donnant pas le contrôle dans les acquisitions soit à la juste valeur, soit à la quote-part proportionnelle – les IFRS permettent un choix pour chaque acquisition, les GAAP imposent la méthode du goodwill complet (INC à la juste valeur). Ils ont noté que 6 des 8 entreprises IFRS ont choisi une méthode pour mesurer les INC à la quote-part proportionnelle pour certaines acquisitions, ce qui *réduit le goodwill enregistré* par rapport aux GAAP [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]. Il est donc intéressant de noter que les IFRS peuvent entraîner un **goodwill plus faible** (et donc potentiellement une dépréciation future plus faible) car les IFRS permettent de ne pas reconnaître le goodwill sur la partie des INC (méthode du goodwill partiel) si ce choix est fait. Les GAAP enregistrent toujours le goodwill pour 100 % de la cible, même si seulement 80 % ont été acquis. Exemple : Les états financiers IFRS de Samsung auraient pu mesurer les INC à la quote-part des actifs nets pour certaines acquisitions, ne reconnaissant ainsi pas une partie du goodwill qu'un traitement GAAP aurait reconnu.

Immeubles de placement : Les IFRS ont une catégorie distincte pour les **immeubles de placement** (propriétés détenues pour des revenus locatifs ou une plus-value en capital) qui peuvent être comptabilisés à la juste valeur avec les variations passées par le compte de résultat (ou le modèle du coût en option). Les GAAP n'ont pas de catégorie unique – une telle propriété est simplement une immobilisation

corporelle ou un stock. Les GAAP n'autorisent pas l'évaluation à la juste valeur des immeubles de placement (à moins qu'une entreprise n'utilise l'alternative pour les entreprises privées pour certains biens immobiliers ? Pas vraiment largement). Intuit a listé ceci : IFRS catégorie distincte avec option de juste valeur ; GAAP pas de catégorie distincte [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>]. Ainsi, dans les sociétés immobilières, les IFRS montrent souvent les bâtiments à la juste valeur à chaque période, avec les gains/pertes dans le résultat ; les GAAP les montrent au coût amorti et tout gain latent est caché. C'est une différence majeure dans ces industries – les résultats IFRS d'une société immobilière peuvent inclure d'importants gains ou pertes de réévaluation latents chaque année, ce que les GAAP ne feraient pas (à moins que la société n'ait volontairement évalué à la juste valeur via la consolidation d'entités d'investissement ou quelque chose de rare).

Contrats de location (différences mineures du point de vue du bailleur) que nous avons abordés précédemment, les IFRS n'ont peut-être pas de séparation de certains coûts d'exécution ou de différences IFRIC. Mais généralement similaires pour les bailleurs. Les différences pour les bailleurs n'étaient pas le principal objectif de la refonte (la comptabilisation des bailleurs est restée similaire à l'ancienne, avec des ajustements mineurs). Les IFRS et les GAAP classent tous deux les contrats de location du point de vue du bailleur de manière similaire (bien que l'IFRS 16 fusionne les financements directs et les ventes-bails en un seul concept si le transfert de la quasi-totalité des risques est effectivement une vente).

Comptabilisation ultérieure du goodwill : Déjà abordé – les GAAP et les IFRS ne font que déprécier (pas d'amortissement). Cependant, les GAAP permettent aux entreprises privées une alternative d'amortir le goodwill sur 10 ans (et de sauter les tests de dépréciation annuels, ne testant que sur les événements déclencheurs). De nombreuses entreprises privées ont choisi cette voie pour simplifier. Les entreprises publiques ne peuvent pas amortir selon les GAAP ; les IFRS ont envisagé de réintroduire l'amortissement du goodwill ces dernières années, mais en 2025, ce n'est pas le cas, donc les IFRS sont également uniquement basées sur la dépréciation. Mais l'option de goodwill partiel des IFRS lors de l'acquisition signifie que les IFRS enregistrent souvent moins de goodwill initialement.

Résumé des GAAP vs IFRS pour l'évaluation des actifs : Le résumé de **Firm of the Future** souligne :

- Réévaluation : IFRS oui pour les immobilisations corporelles, les actifs incorporels ; GAAP non, sauf pour les titres négociables.
- Reprise de dépréciation : IFRS oui (sauf goodwill) ; GAAP non.
- Coûts de développement : IFRS capitalisent si les critères sont remplis ; GAAP passent en charges (sauf logiciels).
- Amortissement par composants : IFRS l'exigent ; GAAP facultatif.
- Immeubles de placement : IFRS catégorie distincte, peut être à la juste valeur ; GAAP pas de catégorie spéciale.
- Stocks : IFRS pas de DEPS, GAAP DEPS autorisé ; IFRS peuvent annuler les dépréciations, GAAP ne le peuvent pas [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>].

Toutes ces différences peuvent avoir un impact significatif sur les états financiers. L'article du CPA Journal a documenté comment celles-ci se manifestaient dans de grandes entreprises réelles :

*Ils ont identifié **32 différences spécifiques** dans les politiques de 8 grandes entreprises IFRS par rapport aux GAAP. Ils ont codifié les différences comme suit : ce que les IFRS autorisent et que les GAAP interdisent (comme la capitalisation des coûts de transaction sur les actifs financiers – les IFRS disent de les inclure dans la mesure initiale, les GAAP disent de les passer immédiatement en charges [et en effet, les 8 entreprises IFRS ont capitalisé ces coûts, une différence par rapport aux GAAP] [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]) ; les différences que les IFRS exigent mais que les GAAP n'exigent pas (comme les IFRS exigeant la reprise de dépréciation de stocks, les GAAP non – si une entreprise IFRS n'a pas mentionné de reprises, c'est parce que les IFRS l'exigent mais qu'aucune ne s'est peut-être produite, cela reste une différence théorique) [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>]. Ils ont souligné l'importance d'être bilingue – en faisant référence au guide de 236 pages de PwC sur les différences et à l'importance pour les utilisateurs de connaître les deux ensembles de normes [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifs-and-gaap/>].*

Cela nous amène naturellement à notre prochaine section majeure, axée explicitement sur la perspective **GAAP vs IFRS** et les implications concrètes. Avant cela, nous devrions mentionner des **études de cas** dans le contexte de la conformité aux GAAP ou de son absence historique :

Cas historique - Enron (2001) : Enron a exploité les règles de hors-bilan des GAAP (via des entités ad hoc qui n'étaient pas consolidées selon les anciennes règles si un investisseur externe en capitaux propres avait aussi peu que 3 % de capitaux propres à risque). Enron a maintenu une dette significative hors de son bilan et a manipulé les résultats via ces EAH. Les GAAP ont réagi en publiant la **FIN 46R** (maintenant ASC 810) sur la consolidation des entités à intérêt variable, pour éviter une répétition. Aujourd'hui, les GAAP exigent la consolidation si une entreprise détient un intérêt financier de contrôle, soit par le biais de droits de vote, soit par des intérêts variables (entités structurées). Le scandale Enron a également accéléré des réformes plus larges (SOX 2002). Cela rappelle que les règles des GAAP, bien que complètes, peuvent être contournées si elles sont trop fondées sur des règles et que les entreprises trouvent des échappatoires.

Après Enron, les GAAP se sont un peu plus orientés vers les principes dans certains domaines (et les IFRS sont souvent considérées comme fondées sur des principes, ce qui permettrait probablement de détecter certains de ces stratagèmes plus tôt, bien que les IFRS aient également eu leur part de fraudes).

Cas historique - WorldCom (2002) : WorldCom a capitalisé des milliards de dollars de coûts de location de lignes de télécommunications qui auraient dû être passés en charges, violant directement les GAAP (pas de structure complexe, juste une fraude par erreur de classification). Les règles des GAAP étaient claires : il s'agissait de charges, pas d'actifs. L'échec était lié à l'audit/l'éthique, et non aux GAAP eux-mêmes. Le résultat a été une lourde sanction, mais aussi une impulsion pour renforcer les contrôles internes (SOX 404). Cela montre que les GAAP ne valent que par leur application – nous nous appuyons sur l'intégrité (principe de sincérité, de bonne foi) ainsi que sur les audits et la surveillance de la SEC.

Considération moderne - Cas des résultats non-GAAP : Certaines entreprises ont fait l'objet d'un examen minutieux de la SEC ou même de poursuites d'actionnaires pour des présentations de « résultats ajustés » trop optimistes qui excluent les coûts récurrents normaux. Par exemple, la SEC a sévi lorsque des entreprises affichaient un « EBITDA ajusté » gigantesque de manière proéminente sans que le résultat net GAAP ne soit tout aussi proéminent. L'article de Reuters sur les « indicateurs clés ciblés dans les plaintes » [<https://www.reuters.com/legal/transactional/recurring-trend-securities-fraud-complaints-targeting-key-metrics-2024-08-02/>] suggère que si les entreprises mettent l'accent sur des mesures non-GAAP ou d'autres KPI sans contexte, cela peut être considéré comme trompeur. La SEC a également mis à jour ses directives en 2022 concernant les mesures non-GAAP.

Évolution réglementaire actuelle - Le FASB sur les mesures non-GAAP et l'information sectorielle : Nous avons mentionné le document de discussion (ITC) du FASB sur les mesures non-GAAP [<https://tax.thomsonreuters.com/news/fasb-seeks-input-on-standardizing-non-gaap-financial-measures/>], reconnaissant les préoccupations des investisseurs concernant la comparabilité. C'est un domaine à surveiller – si le FASB standardise ou définit certains indicateurs (comme, peut-être, définit officiellement l'EBITDA ?), cela pourrait ramener certains ajustements non conventionnels sous l'égide des GAAP.

Perspective des investisseurs sur les GAAP vs IFRS : Comme indiqué dans l'article de Finsider, **70 % des investisseurs préfèrent la comparabilité mondiale** des états financiers [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifrs/>]. L'idée est que les différences entre les GAAP et les IFRS peuvent entraver les décisions d'investissement transfrontalières car on ne sait pas si une différence dans un ratio est due à la performance ou à la comptabilité. L'article de Finsider a également signalé que ces différences peuvent entraîner jusqu'à **15 % de variance dans des indicateurs clés comme les résultats ou le ROA** pour des entreprises par ailleurs similaires [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifrs/>]. Il a également souligné qu'à mesure que la mondialisation se poursuit, une convergence accrue pourrait améliorer la cohérence et la transparence, faisant écho à ce thème général avec lequel nous concluons.

Maintenant, après avoir examiné de nombreux détails des normes GAAP en 2025 et abordé les différences avec les IFRS en cours de route, la section suivante comparera systématiquement les GAAP et les IFRS – en résumant les différences et en discutant des efforts de convergence – et inclura un **tableau soulignant les principales différences entre les GAAP et les IFRS** pour plus de clarté.

GAAP vs. IFRS : Comparaison internationale et convergence

Les PCGR en 2025 doivent être compris non seulement selon leurs propres termes, mais aussi dans le contexte du **mouvement mondial vers des normes comptables harmonisées**. Les **Normes Internationales d'Information Financière (IFRS)** sont devenues le cadre comptable dominant dans une grande partie du monde. Bien que les PCGR et les IFRS partagent les mêmes objectifs fondamentaux et de nombreux principes similaires (en particulier après deux décennies de collaboration entre le FASB et l'IASB), il subsiste de nombreuses différences dans les règles et pratiques spécifiques. Cette section met en évidence les principales différences entre les PCGR américains et les IFRS en 2025, les raisons qui les sous-tendent et l'état des efforts de convergence.

Aperçu de l'utilisation et de la philosophie des PCGR par rapport aux IFRS

Adoption et portée : Les PCGR américains sont utilisés principalement aux États-Unis (et par certaines entreprises nationales dans quelques autres pays, mais l'utilisation des PCGR américains à l'étranger est largement limitée aux filiales de multinationales américaines ou comme base de reporting dans certaines juridictions comme certaines parties du Moyen-Orient pour des raisons historiques). Les IFRS, en revanche, sont utilisées dans plus de **140 pays** à travers le monde, y compris tous les États membres de l'Union européenne, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie, et de nombreux pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/>]. En termes de chiffres bruts, les IFRS ont une portée mondiale plus large – une analyse d'Investopedia a noté que les IFRS sont utilisées dans **168 juridictions mondiales**, soit telles qu'é émises, soit comme base pour les PCGR locaux, tandis que les PCGR sont essentiellement limités aux États-Unis et à leurs territoires [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Ainsi, pour un investisseur comparant des entreprises multinationales, il est courant de rencontrer des états financiers établis selon les PCGR et les IFRS.

Fondé sur des règles vs Fondé sur des principes : On dit souvent que les PCGR sont davantage **fondés sur des règles** tandis que les IFRS sont davantage **fondées sur des principes**. Il s'agit d'une généralisation – les deux cadres comportent des règles détaillées dans certains domaines. Mais historiquement, les PCGR se sont développés à travers des normes détaillées volumineuses et des directives spécifiques à l'industrie, tandis que les normes IFRS sont généralement plus courtes et se concentrent sur des principes fondamentaux à appliquer avec jugement. Par exemple, les PCGR ont des seuils clairs spécifiques (comme les tests de classification des contrats de location, ou ce qui constitue un élément « significatif » dans les déclencheurs de consolidation selon les anciennes règles), tandis que les IFRS ont tendance à éviter les seuils numériques précis, laissant plus de place à l'interprétation (par exemple, les IFRS classent fondamentalement tous les contrats de location de la même manière pour les preneurs, en se concentrant sur le contrôle ; la consolidation IFRS se concentre sur le pouvoir et les rendements variables sans seuils en pourcentage). Comme le dit l'article "Firm of the Future" d'Intuit : « **Les PCGR ont tendance à être davantage fondés sur des règles, avec des directives spécifiques à l'industrie, tandis que les IFRS ont tendance à être fondées sur des principes, exigeant un jugement dans l'application.** » [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifsrs-and-gaap-accounting/>]. Ce que cela signifie en pratique, c'est que les IFRS peuvent permettre un peu plus de flexibilité dans la manière dont une transaction est comptabilisée (tant que le principe général est respecté), tandis que les PCGR peuvent fournir des instructions étape par étape pour les scénarios courants, ce qui peut améliorer la cohérence mais aussi la complexité. Un exemple classique : la comptabilisation des produits avant la nouvelle norme – les PCGR avaient des dizaines de règles spécifiques à l'industrie, les IFRS avaient une norme générale. Désormais, avec l'ASC 606/IFRS 15, les deux sont alignés sur un modèle fondé sur des principes, éliminant de nombreuses sous-règles spécifiques aux États-Unis (ce fut donc une étape des PCGR vers une approche fondée sur des principes grâce à la convergence).

Présentation des états financiers : Il existe également des différences de présentation. Les IFRS n'ont pas de concept d'« éléments extraordinaires » et les interdisent – les PCGR avaient auparavant une classification des éléments extraordinaires (gains ou pertes inhabituels et peu fréquents) rapportés après impôts sous la ligne ; mais le FASB a éliminé la présentation des éléments extraordinaires en 2015 pour converger avec les IFRS [bien que presque aucun événement ne soit qualifié d'extraordinaire en pratique]. Les IFRS et les PCGR exigent tous deux certains postes minimums, mais les IFRS offrent généralement plus de flexibilité dans la mise en forme. Les IFRS ne prescrivent pas non plus un ordre spécifique pour la liste des actifs/passifs (certains états IFRS suivent l'ordre inverse de liquidité, etc.), tandis que les PCGR présentent généralement les actifs/passifs courants en premier. Ce sont des différences mineures dans l'ensemble.

Terminologie : Les IFRS utilisent des termes différents (par exemple, « État de la situation financière » vs Bilan, « État du résultat global » vs état des résultats combiné, « Créances commerciales » vs comptes clients). De plus, les états financiers IFRS présentent souvent les coûts par nature (matières premières, charges de personnel, etc.) tandis que les PCGR les présentent souvent par fonction (coût des marchandises vendues, frais de vente, généraux et administratifs).

Environnement réglementaire : Une grande différence réside dans la manière dont ces cadres entrent en vigueur. Aux États-Unis, la SEC a autorisé et a historiquement examiné l'opportunité d'incorporer les IFRS. En 2007, la SEC a autorisé les émetteurs privés étrangers à déposer des états financiers IFRS sur les marchés américains sans rapprochement avec les PCGR – une étape majeure reconnaissant la parité de qualité des IFRS avec les PCGR [<https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp>]. Mais en 2012, le rapport du personnel de la SEC a refusé l'adoption complète des IFRS pour les émetteurs nationaux, citant des préoccupations de coût et de réglementation. Depuis lors, l'approche américaine a été la « **condorsement** » – continuer à faire converger des normes spécifiques là où cela est bénéfique, mais sans adopter purement et simplement les IFRS. La SEC reste réticente à rendre les IFRS obligatoires pour les entreprises américaines, ce qui signifie qu'un changement complet ne se produira probablement pas à court terme (ou peut-être jamais, d'où l'analogie avec le système métrique plus tôt) [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifsrs/>]. Au lieu de cela, les entreprises américaines qui souhaitent accéder aux marchés étrangers peuvent volontairement fournir des rapports IFRS en plus des PCGR pour attirer les investisseurs internationaux, mais légalement, elles doivent toujours présenter leurs rapports PCGR à la SEC.

Multiplés PCGR vs IFRS unique : Les IFRS ont largement unifié de nombreuses normes nationales, à l'exception notable des États-Unis, de la Chine (bien que les ASBE chinoises soient très proches des IFRS à bien des égards), du Japon (les PCGR japonais existent mais les IFRS sont facultatives pour de nombreuses entreprises là-bas), et de quelques autres. Les IFRS sont donc devenues une lingua franca. Le manque d'adoption par les États-Unis signifie que nous avons toujours deux grands systèmes. Les grands cabinets comptables produisent d'épais guides intitulés « IFRS et US GAAP : Similarités et Différences » pour aider les préparateurs et les analystes à combler l'écart. Le guide de 236 pages de PWC en 2023 en est un exemple, soulignant la nécessité pour les professionnels d'être « **financièrement bilingues** » avec les PCGR et les IFRS, car les différences restent significatives dans de nombreux domaines [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingering-differences-between-ifsrs-and-gaap/>].

Principales différences entre les PCGR et les IFRS

Le tableau ci-dessous résume plusieurs des **différences majeures entre les PCGR américains et les IFRS** dans divers domaines comptables, comme discuté tout au long de ce rapport :

DOMAINE COMPTABLE	PCGR AMÉRICAINS (2025)	IFRS (2025)
Évaluation des stocks	Autorise le DEPS (Dernier entré, premier sorti) ainsi que le PEPS et le coût moyen pondéré. Les entreprises peuvent choisir le DEPS pour des avantages fiscaux/comptables (couramment utilisé aux États-Unis).	Le DEPS est interdit – les entreprises utilisent le PEPS ou le coût moyen pondéré. Cela peut entraîner des stocks et des bénéfices déclarés plus élevés selon les IFRS lorsque les prix augmentent (pas de charge de DEPS) [https://www.investopedia.com/terms/g/gaap.asp].
Reprises de dépréciations de stocks	Stocks enregistrés au coût ou à la valeur nette de réalisation (la plus faible) (pour PEPS/moyenne) ; au coût ou au marché (la plus faible) pour DEPS. Pas de reprise des dépréciations – une fois déprécié, nouvelle base de coût [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/].	Stocks au coût ou à la valeur nette de réalisation (la plus faible). La reprise des dépréciations antérieures est requise si la valeur nette de réalisation se redresse, jusqu'au coût d'origine. Cela peut réduire le coût des marchandises vendues dans une période ultérieure si les valeurs rebondissent. Les PCGR interdisent de telles reprises, reflétant une position plus conservatrice.
Immobilisations corporelles	Comptabilisées au coût historique moins amortissement . La réévaluation à la hausse n'est pas autorisée (sauf pour certains scénarios rares spécifiques au marché). La méthode d'amortissement est choisie en fonction du modèle d'utilisation ; l'amortissement par composants est facultatif (rarement utilisé) [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/].	Peut choisir soit le modèle du coût (comme les PCGR), soit le modèle de réévaluation . En vertu de la réévaluation, les immobilisations corporelles peuvent être réévaluées à la juste valeur périodiquement ; les augmentations vont au surplus de réévaluation dans les capitaux propres (OCI). Ainsi, les états financiers IFRS peuvent présenter les immobilisations corporelles à des justes valeurs actualisées. L' amortissement par composants est requis – les parties significatives d'un actif doivent être amorties séparément si elles ont des durées d'utilité différentes [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/].
Dépréciation des actifs à long terme	Test en deux étapes : (1) si les flux de trésorerie futurs non actualisés < valeur comptable, alors (2) perte de dépréciation = valeur comptable – juste valeur. Utilise l'approche de recouvrement des coûts ; pas de dépréciation si la somme des flux de trésorerie couvre la valeur comptable (même si sur une base de valeur actuelle, ce n'est pas le cas). Aucune reprise des pertes de dépréciation n'est autorisée (l'actif reste à sa valeur dépréciée) [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/].	Test en une étape à chaque date de reporting si indication : perte de dépréciation = valeur comptable – montant recouvrable (le plus élevé entre la valeur d'utilité (flux de trésorerie actualisés) ou la juste valeur moins les coûts de vente). Plus d'actifs déclencheront une dépréciation selon les IFRS lorsque les valeurs diminuent (en raison de l'utilisation des flux actualisés). La reprise des dépréciations (sauf le goodwill) est requise si les conditions s'améliorent – l'actif peut être réévalué à la hausse jusqu'à une limite (coût amorti d'origine) [https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifrs-and-gaap-accounting/].
Goodwill et regroupements d'entreprises	Le goodwill des acquisitions n'est pas amorti , testé annuellement pour dépréciation au niveau de l'unité de rapport. Les PCGR utilisent la méthode du goodwill complet : les intérêts ne donnant pas le contrôle (INC) dans l'entité acquise sont mesurés à la juste valeur, de	Le goodwill n'est pas amorti, test annuel de dépréciation au niveau de l'unité génératrice de trésorerie. Les IFRS permettent le choix de la méthode du goodwill partiel : les INC peuvent être mesurés à la part proportionnelle des actifs

DOMAINE COMPTABLE	PCGR AMÉRICAINS (2025)	IFRS (2025)
	sorte que le goodwill reflète 100 % de la valeur de la cible. Dépréciation : test en une étape (si l'unité de rapport > juste valeur, déprécier jusqu'à la juste valeur). Pas de reprise de dépréciation du goodwill. Les entreprises privées peuvent choisir l'alternative PCGR d'amortir le goodwill sur 10 ans.	nets (hors goodwill), ce qui entraîne un goodwill enregistré plus faible. Ou peut choisir le goodwill complet. Dépréciation : en une étape (valeur comptable vs montant recouvrable). Pas de reprise de dépréciation du goodwill (identique aux PCGR).
Coûts de développement (R&D)	Comptabilise en charges presque tous les coûts de R&D au fur et à mesure qu'ils sont engagés (en raison de l'incertitude des avantages futurs). Exception : certains coûts de développement de logiciels peuvent être capitalisés une fois que la faisabilité technologique est établie (logiciels à usage externe) ou pendant la phase de développement de l'application (logiciels à usage interne) 【Ronain Accounting Principles】. Le goodwill et de nombreux actifs incorporels ne proviennent que d'acquisitions.	Les coûts de recherche sont comptabilisés en charges, mais les coûts de développement doivent être capitalisés une fois que les critères de faisabilité technique et économique sont remplis (IAS 38). Cela entraîne la reconnaissance d'actifs incorporels (par exemple, logiciels développés en interne, développement de produits) au bilan que les PCGR auraient comptabilisés en charges. Ces actifs sont ensuite amortis sur leur durée d'utilité. Cette différence rend souvent les bénéfices IFRS plus élevés (reportant certains coûts) et les actifs plus élevés pour les entreprises à forte intensité de R&D 【Accounting Professor – IFRS vs GAAP】.
Participations en capital (<20%)	Juste valeur par le biais du résultat net pour presque toutes les participations en capital (pas d'AFS pour les actions). Les gains/pertes non réalisés affectent les bénéfices chaque période [https://www.investopedia.com/ask/answers/021315/when-and-why-were-gaap-first-established.asp]. (Méthode du coût ou de la mise en équivalence utilisée uniquement si aucune juste valeur n'est facilement déterminable et qu'un certain expédient pratique est choisi, ou si une influence significative s'applique).	La juste valeur par le biais du compte de résultat est la valeur par défaut pour les participations en capital. Cependant, les IFRS permettent un choix irrévocable pour que certaines participations en capital soient mesurées à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global (OCI) (sans reclassement au compte de résultat lors de la vente). Si cette option OCI est choisie, les gains/pertes contournent le compte de résultat, réduisant la volatilité des bénéfices. Les PCGR n'offrent pas cette option.
Actifs financiers - Dettes	Catégorisés comme Négociation, Disponibles à la vente (AFS) ou Détenus jusqu'à l'échéance (HTM). Négociation – Juste valeur par le résultat ; AFS – Juste valeur par l'OCI (avec pertes de crédit via provision dans le résultat) ; HTM – Coût amorti avec provision CECL. La classification dépend de l'intention de la direction (et il existe des règles concernant la contamination des HTM si vendus prématurément) 【KPMG Guide】. L'option de juste valeur peut être choisie pour de nombreux actifs/passifs financiers.	Catégorisés par modèle d'entreprise et caractéristiques des flux de trésorerie : si détenus pour collecter le principal et les intérêts et que les flux de trésorerie sont uniquement P&I -> Coût amorti (avec provision ECL) ; si détenus pour collecter et vendre -> Juste valeur par l'OCI (avec provision ECL dans le résultat et gains non réalisés dans l'OCI) ; si autre (par exemple, détenus à des fins de négociation ou flux de trésorerie non ordinaires) -> Juste valeur par le résultat. Des résultats similaires aux catégories PCGR mais déterminés par principe plutôt que par désignation d'intention de la direction 【Norme IFRS 9】. Les IFRS permettent également l'option de juste valeur dans certains cas.
Pertes de crédit sur prêts/créances	Modèle « CECL » – Pertes de crédit attendues actuelles. Reconnaître les pertes de crédit attendues sur la durée de vie à la reconnaissance initiale d'un actif	Modèle « ECL » en 3 étapes (IFRS 9). Initialement, reconnaître une provision pour pertes de crédit attendues sur 12 mois

DOMAINE COMPTABLE	PCGR AMÉRICAINS (2025)	IFRS (2025)
	comptabilisé au coût amorti ou d'une dette AFS. Pas de seuil ; les provisions sont constituées pour la totalité des pertes attendues dès le départ et ajustées au fil du temps. Tendance à anticiper la reconnaissance des pertes dans les états financiers [https://www.openriskmanual.org/wiki/IFRS_9_versus_CECL] .	(Étape 1). Augmenter à la perte attendue sur la durée de vie uniquement si le risque de crédit a considérablement augmenté depuis l'origine (Étape 2), ou si l'actif est déprécié en termes de crédit (Étape 3) 【Open Risk Manual】 . Cela répartit la reconnaissance – les pertes sont plus faibles à la reconnaissance initiale que selon les PCGR, mais se rattraperont si le crédit se détériore. En cas de crédit stable, les provisions IFRS peuvent rester inférieures aux CECL des PCGR.
Intérêts ne donnant pas le contrôle (INC) dans la consolidation	Présenter les INC dans la section des capitaux propres du bilan consolidé, clairement séparés des capitaux propres de la société mère. Les PCGR attribuent le résultat net aux INC et à la société mère. Les PCGR mesurent les INC à la juste valeur lors de l'acquisition (goodwill complet).	Présentation similaire des INC dans les capitaux propres. Cependant, les IFRS permettent que les INC soient mesurés soit à la juste valeur (goodwill complet), soit à la part proportionnelle des actifs nets (hors goodwill) pour chaque acquisition 【IFRS 3】 . Cela peut entraîner un goodwill enregistré plus faible selon les IFRS lorsque la méthode du goodwill partiel est choisie, et des différences dans la dépréciation ultérieure ou les montants des capitaux propres des INC par rapport aux PCGR.
Contrats de location - Comptabilisation par le preneur	ASC 842 : Tous les contrats de location (sauf à court terme) au bilan avec un actif de droit d'utilisation et un passif de location. Double classification : Contrats de location-financement (actifs effectivement détenus) – reconnaître les intérêts et l'amortissement séparément (charge concentrée au début) ; Contrats de location simple – reconnaître une seule charge de location linéaire (passif mesuré de la même manière, mais la charge est lissée) [https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/] . L'exemption pour les actifs de faible valeur <i>n'est pas</i> explicitement prévue (mais de nombreux actifs de faible valeur sont de toute façon à court terme).	IFRS 16 : Tous les contrats de location significatifs au bilan. Modèle unique pour le preneur – pas de classification de location simple pour les preneurs. Tous les contrats de location créent un actif de droit d'utilisation et un passif ; la charge est scindée en amortissement et intérêts (charge totale concentrée au début). Cela se traduit généralement par un bénéfice d'exploitation (et un EBITDA) plus élevé pour les entreprises appliquant les IFRS par rapport aux PCGR si les contrats de location étaient de type simple, car les IFRS placent une partie de la charge (intérêts) sous le bénéfice d'exploitation. Les IFRS prévoient une exemption explicite pour les actifs de faible valeur (par exemple, ordinateurs portables, petits articles) – ces contrats de location peuvent être maintenus hors bilan.
Contrats de location - Comptabilisation par le bailleur	Similaire selon les deux cadres avec classification en contrats de location simple ou de location-financement/vente basée sur des critères (transfert de risque/récompense/contrôle). Différences mineures dans les critères de classification et la terminologie (les IFRS n'utilisent pas de catégories distinctes de location-vente vs location-financement direct). Globalement, la comptabilisation par le bailleur reste un domaine assez aligné après 2019. Les deux reconnaissent le profit de vente pour les contrats de location-vente (financement) dès	

DOMAINE COMPTABLE	PCGR AMÉRICAINS (2025)	IFRS (2025)
	le départ si applicable, et le revenu au fil du temps autrement.	
Actifs incorporels (autres)	Hormis les coûts de développement (discutés ci-dessus), les PCGR ne reconnaissent généralement que les actifs incorporels achetés ou acquis lors de regroupements d'entreprises. Les actifs incorporels générés en interne comme les marques, les titres de journaux, les listes de clients, etc., ne sont pas enregistrés comme actifs (leurs coûts sont comptabilisés en charges). Les coûts de publicité sont généralement comptabilisés en charges au moment où ils sont engagés ou lors de la première diffusion de la publicité (peut capitaliser la publicité à réponse directe dans des cas limités).	Similaire en ce que les marques, listes de clients, etc., générées en interne ne sont pas reconnues comme actifs (sauf les projets de développement qui répondent aux critères). Les IFRS interdisent également la capitalisation des coûts de démarrage, de formation, de publicité, de déménagement, etc. Les PCGR et les IFRS exigent tous deux une analyse des actifs incorporels à durée de vie indéfinie pour dépréciation et l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie finie. (Les IFRS permettent la réévaluation des actifs incorporels ayant un marché actif, mais de tels actifs sont rares en pratique – par exemple, les médaillons de taxi ou les quotas de production pourraient être éligibles).
Immeubles de placement	Pas de concept distinct ; ces actifs sont traités comme des immobilisations corporelles ou des stocks selon l'intention d'utilisation. Mesurés au coût (sous réserve de dépréciation). Certaines entités peuvent divulguer les justes valeurs dans les notes, mais ce n'est pas requis par les PCGR pour tous les immeubles de placement.	Les immeubles de placement (IAS 40) constituent une catégorie distincte pour les terrains ou les bâtiments détenus pour percevoir des loyers ou pour une plus-value (non destinés à être utilisés dans la production ou l'administration). Les entreprises peuvent choisir le modèle de la juste valeur : les immeubles de placement sont alors comptabilisés à la juste valeur au bilan avec les gains/pertes allant au compte de résultat chaque période. (Alternativement, modèle du coût avec divulgation de la juste valeur.) De nombreuses sociétés immobilières sous IFRS utilisent la juste valeur, ce qui entraîne une volatilité et des bilans actualisés. Les PCGR interdisent la reconnaissance des gains non réalisés sur de tels biens.
Coûts d'emprunt (intérêts)	Les PCGR exigent la capitalisation des coûts d'intérêts engagés pendant la construction d'actifs (actifs éligibles). Sinon, les intérêts sont comptabilisés en charges. Les PCGR interdisent la capitalisation des intérêts pour les stocks qui sont fabriqués de manière routinière en grandes quantités.	Les IFRS exigent également la capitalisation des coûts d'emprunt qui sont directement attribuables à l'acquisition/construction d'un actif éligible (similaire aux PCGR). Le champ d'application est largement le même, avec des différences mineures dans ce qui est éligible (les IFRS n'exemptent pas les stocks de routine si la fabrication prend une période substantielle, théoriquement). Les deux excluent les coûts d'intérêts sur les capitaux propres, etc. Domaine largement convergé.
Information sectorielle	Les PCGR (et les IFRS) utilisent tous deux l'approche par segment de gestion – segments basés sur le reporting interne. Une différence mineure : les PCGR exigent que les dépenses d'investissement par segment soient divulguées si elles sont régulièrement fournies au principal décideur	

DOMAINE COMPTABLE	PCGR AMÉRICAINS (2025)	IFRS (2025)
	opérationnel (CODM) ; les IFRS ne l'exigent pas explicitement. De plus, le profit par segment IFRS n'a pas besoin d'être une mesure PCGR, c'est ce qui est rapporté en interne, similaire aux PCGR. Pas une différence fondamentale – largement convergé via IFRS 8 et ASC 280.	

| **Mesures non-GAAP** | Ne font pas partie des normes GAAP elles-mêmes, mais sont réglementées par la SEC pour les entreprises américaines. La SEC exige la présentation des **mesures GAAP les plus directement comparables avec une importance égale** et une réconciliation lorsque des chiffres non-GAAP sont divulgués. Les ajustements non-GAAP courants incluent l'exclusion de la rémunération basée sur des actions, de l'amortissement, de la restructuration, etc. Le FASB explore en 2024 la possibilité de définir ou de standardiser certaines mesures de performance en raison des préoccupations des investisseurs concernant l'incohérence [<https://tax.thomsonreuters.com/news/fasb-seeks-input-on-standardizing-non-gaap-financial-measures/>]. | Les entreprises IFRS publient également souvent des mesures non-IFRS (comme l'EBIT, l'EBITDA, le bénéfice sous-jacent). De nombreuses juridictions (par exemple, l'ESMA en Europe) ont des lignes directrices similaires à celles de la SEC pour l'équité et la réconciliation des mesures de performance alternatives. Cependant, les IFRS elles-mêmes ne définissent pas l'EBITDA ou des mesures similaires, bien que l'IASB introduise de nouveaux sous-totaux (comme le « résultat d'exploitation avant participations et intégrales ») dans les années à venir via la nouvelle norme de présentation des états financiers. Le GAAP et les IFRS s'appuient sur la surveillance réglementaire pour prévenir l'utilisation trompeuse de mesures non standardisées. |

Sources : Les différences ci-dessus sont tirées de diverses analyses, y compris les guides Deloitte et PWC sur les IFRS vs GAAP, le résumé *Firm of the Future* d'Intuit des 10 principales différences [<https://www.firmofthefuture.com/accounting/top-10-differences-between-ifs-and-gaap-accounting/>], l'étude du CPA Journal « Lingerin Differences » [<https://www.cpajournal.com/2024/04/15/the-lingerin-differences-between-ifs-and-gaap/>], et les normes IFRS/GAAP.

Ce tableau comparatif souligne que si les GAAP et les IFRS ont convergé à bien des égards (par exemple, la reconnaissance des revenus, les principes fondamentaux de la comptabilité des contrats de location, l'approche globale des regroupements d'entreprises, la rémunération en actions, etc.), des différences significatives subsistent. Certains considèrent les GAAP comme plus conservateurs (pas de réévaluations à la hausse, pas d'annulations de dépréciations, reconnaissance immédiate des pertes de crédit), tandis que d'autres sont simplement des choix différents (LIFO vs pas de LIFO, option de survaleur partielle, modèle de location unique vs double). Pour un investisseur mondial, ces différences peuvent compliquer les comparaisons directes des indicateurs financiers :

- **Indicateurs de rentabilité :** Les entreprises IFRS peuvent afficher un bénéfice net plus élevé dans certains cas en raison de la capitalisation des coûts de développement (charge de R&D plus faible) ou de l'annulation de dépréciations passées (amortissement ultérieur plus faible), tandis que les entreprises GAAP peuvent afficher un bénéfice plus faible ou plus volatil en raison de l'évaluation à la juste valeur des placements en actions chaque trimestre (gains/pertes dans le résultat) là où les IFRS pourraient placer ces gains dans les OCI.
- **Levier et actifs :** Les entreprises IFRS peuvent avoir des actifs (et des capitaux propres) plus élevés en raison des réévaluations à la hausse des immobilisations corporelles ou parce qu'elles ne réduisent pas autant les capitaux propres pour les pertes de crédit attendues à la reconnaissance initiale si le crédit est bon (puisque seules les réserves pour pertes de crédit attendues sur 12 mois sont prises en compte). Les entreprises GAAP peuvent afficher des capitaux propres plus faibles car elles imputent la totalité des pertes attendues dès le premier jour. Inversement, les entreprises IFRS peuvent avoir des actifs incorporels provenant des coûts de développement qui augmentent les actifs et les capitaux propres là où les GAAP ne le font pas.
- **Ratios de liquidité et de solvabilité :** Les différences entre les IFRS et les GAAP dans la classification des charges de location peuvent affecter l'EBITDA et les ratios de couverture des intérêts. Le fait que les IFRS déplacent une partie des charges de location vers les intérêts signifie que l'EBITDA est plus élevé (puisque selon les IFRS, la partie qui est un intérêt ne réduit pas l'EBITDA), tandis que les GAAP, en maintenant la totalité du coût de location dans les charges d'exploitation, donnent un EBITDA plus faible pour une entreprise ayant des contrats de location simple importants. Ainsi, un rapporteur IFRS pourrait sembler avoir une meilleure marge d'EBITDA ou un meilleur ratio d'endettement qu'un pair GAAP, purement en raison de la comptabilité, et non de différences économiques (les IFRS imputent une partie du coût aux intérêts). Les analystes conscients de cela peuvent ajuster les comparaisons.
- **Ratios comptables :** Le *HighRadius Finsider* souligne que les différences peuvent entraîner jusqu'à **15 % de variance dans les indicateurs clés** comme le ROA ou les marges bénéficiaires [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifs/>]. Nous pouvons illustrer : si la Société A (GAAP) comptabilise 100 \$ de développement en charges, le bénéfice est de 0 \$; la Société B (IFRS) capitalise 100 \$ de développement, amortit 10 \$, le bénéfice est de 90 \$ (en supposant pas d'impôts, etc.) – une énorme différence la première année. Au fil du temps, les IFRS amortiront les 100 \$, de sorte que les différences de bénéfices s'équilibreront quelque peu, mais le calendrier est

décalé. Le LIFO vs FIFO pour les stocks en période d'inflation peut de la même manière faire varier le coût des marchandises vendues et les bénéfices de pourcentages substantiels.

Tout cela souligne pourquoi **70 % des investisseurs interrogés par le CFA Institute préfèrent un langage comptable mondial unique** [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifs/>]. La comparabilité mondiale réduit le risque de mal évaluer la performance d'une entreprise en raison de nuances comptables. La communauté des affaires souhaite également faciliter les flux de capitaux transfrontaliers – certaines grandes multinationales américaines produisent même volontairement des rapports IFRS pour des cotations étrangères ou pour satisfaire les investisseurs mondiaux.

Efforts de convergence et perspectives d'avenir

De l'**Accord de Norwalk** de 2002 jusqu'au milieu des années 2010, le FASB et l'IASB ont travaillé en étroite collaboration pour faire converger les normes. Ils ont eu des succès :

- Normes conjointes sur les **regroupements d'entreprises** (SFAS 141(R) et IFRS 3 révisée) alignant la méthode d'acquisition.
- **Reconnaissance des revenus** (ASC 606 / IFRS 15) – une norme entièrement convergente.
- **Contrats de location** (ASC 842 / IFRS 16) – convergence sur le principe fondamental (capitaliser les contrats de location), bien qu'avec des différences mineures dans le modèle de charge.
- **Évaluation à la juste valeur** (ASC 820 / IFRS 13) – des directives essentiellement identiques sur la manière de mesurer la juste valeur.
- **Rémunération en actions** (ASC 718 s'aligne largement sur IFRS 2).
- **Intérêts minoritaires, états financiers consolidés** – largement convergés grâce aux normes de la fin des années 2000.
- **Certains éléments de présentation** – par exemple, les deux ont éliminé la classification des éléments extraordinaires (les GAAP l'ont fait en 2015 pour correspondre aux IFRS qui l'avaient interdite depuis les révisions d'IAS 1).

Cependant, vers 2012, l'élan a ralenti. Le rapport de la SEC de 2012 a essentiellement mis l'adoption des IFRS en suspens indéfinie, citant entre autres : les IFRS étaient alors encore en évolution (les nouvelles normes IFRS 9, 15, 16 étaient en attente ou venaient d'être publiées), le manque de mécanisme de financement pour l'IASB, et la préoccupation concernant la cohérence de l'application à l'échelle mondiale. Pendant ce temps, le FASB et l'IASB ont également eu des divergences de vues sur certains projets :

- **Instruments financiers** : Le FASB et l'IASB n'ont pas pu s'entendre pleinement sur un modèle unique (ce qui a conduit à la différence entre CECL et ECL en 3 étapes).
- **Contrats d'assurance** : L'IASB a fait adopter IFRS 17 (refonte complète effective en 2023) tandis que le FASB, après avoir initialement prévu une convergence, a largement abandonné des efforts similaires (n'a apporté que des modifications ciblées aux GAAP existants pour l'assurance de longue durée).
- **Goodwill** : Les conseils ont divergé – le FASB envisage de réintroduire éventuellement l'amortissement du goodwill pour les sociétés cotées (déjà autorisé pour les sociétés privées), tandis que l'IASB l'a envisagé mais n'a pas décidé de manière concluante (ils penchent peut-être pour conserver uniquement la dépréciation mais en exigeant de meilleures informations). En 2025, le goodwill n'est toujours pas amorti selon les GAAP ou les IFRS pour les entités soumises à l'obligation de rendre des comptes publiquement, mais cela pourrait changer si le FASB agit unilatéralement.

L'état actuel est donc le suivant : La Fondation IFRS a créé l'**International Sustainability Standards Board (ISSB)** en 2021 pour établir des normes de divulgation ESG (ils ont publié IFRS S1 et S2 en 2023). Les États-Unis ont une démarche parallèle via la SEC (pas directement via le FASB) avec des propositions de règles de divulgation des risques climatiques, etc. C'est un domaine émergent où la comparabilité sera importante – idéalement, ces règles s'aligneront, mais ce n'est pas garanti.

La **direction future** est probablement la suivante :

- **Convergence incrémentale** : Le FASB et l'IASB continuent de collaborer (par le biais de réunions conjointes périodiques). Ils examinent souvent les solutions de l'autre. Par exemple, la décision du FASB concernant la juste valeur des cryptomonnaies – les IFRS pourraient envisager une approche similaire à terme. Les projets du FASB sur les divulgations pourraient s'inspirer des éléments incorporés par les IFRS ou vice versa.
- **Pas de fusion complète** : Il semble peu probable que les États-Unis adoptent purement et simplement les IFRS pour les entreprises nationales, du moins à moyen terme. L'article de l'UT Permian a comparé l'adoption des IFRS aux États-Unis à une conversion au système métrique – possible en théorie mais avec une résistance pratique significative, et en effet cela ne s'est pas produit [<https://online.utpb.edu/about-us/articles/business/the-evolution-of-accounting-standards-from-gaap-to-ifs/>]. L'autorisation par la SEC pour les émetteurs étrangers d'utiliser les IFRS sans réconciliation (depuis 2007) a peut-être été le sommet de l'acceptation des IFRS ; au-delà, la stratégie américaine est : « **Les GAAP resteront, mais nous essaierons de rester synchronisés lorsque cela a du sens** ».

En conséquence, des différences comme le LIFO (enraciné dans le code fiscal américain) ou certaines pratiques spécifiques à l'industrie peuvent persister indéfiniment.

- **Les investisseurs mondiaux s'adaptent** : Comme l'ont noté le CPA Journal et d'autres, les analystes et les entreprises multinationales deviennent bilingues. Certaines entreprises tiennent même deux jeux de livres si nécessaire (surtout si elles doivent publier des rapports IFRS dans une juridiction et des GAAP dans une autre – par exemple, une filiale cotée à l'étranger ou en raison de la consolidation de la société mère). Les cabinets du Big 4 investissent dans la formation pour s'assurer que leur personnel connaît les deux cadres. La technologie (comme les systèmes ERP) peut désormais gérer plus facilement plusieurs bases de reporting, bien qu'avec une certaine complexité.
- **Impact sur les investisseurs** : Pour les investisseurs, la clé est d'ajuster les analyses. Par exemple, lors de la comparaison d'une entreprise IFRS et d'une entreprise GAAP, un investisseur pourrait ajuster des éléments comme la suppression de la réserve LIFO pour l'entreprise GAAP afin de comparer les indicateurs de stocks, ou l'ajout de certains coûts capitalisés IFRS pour comparer les efforts de R&D. De nombreux investisseurs sophistiqués effectuent de tels ajustements. Mais tous ne le font pas – certains pourraient simplement se fier aux indicateurs rapportés et être induits en erreur. C'est une raison pour laquelle de nombreux acteurs de la communauté financière continuent de plaider pour un alignement maximal.

L'enquête du CFA Institute citée dans l'article de HighRadius indique une forte préférence des investisseurs pour la **comparabilité mondiale** [<https://www.highradius.com/finsider/gaap-vs-ifrs/>]. Si 70 % préfèrent la comparabilité, c'est un message aux normalisateurs : plus les différences peuvent être éliminées sans sacrifier la qualité, mieux c'est. Et en effet, puisque les différences peuvent faire varier les indicateurs jusqu'à 15 % ou plus dans certains cas (comme l'a noté HighRadius), l'élimination des différences peut réduire la prime de risque que les investisseurs exigent pour l'incertitude concernant les comptes.

Cela dit, il existe également des **différences culturelles et réglementaires** qui vont au-delà des normes pures. Les IFRS sont appliquées dans de nombreux pays avec une rigueur d'application variable. Les GAAP sont appliqués dans un seul pays, mais un pays doté d'un environnement d'application (SEC) et de litiges robuste qui conduit sans doute à une application conservatrice. Certains ont soutenu que les IFRS permettent une plus grande discrétion de la direction, ce qui pourrait conduire à une plus grande gestion des bénéfices si l'application est laxiste. D'autres soutiennent que la flexibilité des IFRS se traduit par des comptes plus fidèles à la vision de la direction (ce qui pourrait être bon si cela est fait honnêtement). Ces débats philosophiques se poursuivent. Par exemple, une entreprise européenne peut pousser des hypothèses agressives selon les IFRS qu'un auditeur américain pourrait contester selon les GAAP ou vice versa. Ainsi, la comparabilité ne concerne pas seulement les normes, mais aussi la rigueur avec laquelle elles sont appliquées (le « **fossé d'application** »). La SEC elle-même a cité cela comme une raison d'être prudente – les IFRS sont interprétées légèrement différemment par différents régulateurs, alors que si les États-Unis avaient les IFRS, laisserions-nous une divergence se produire ? Incertain.

Une anecdote intéressante : Il y a quelques années, la présidente de la SEC, Mary Jo White, a soutenu en 2014 l'exploration de rapports supplémentaires volontaires IFRS pour les entreprises américaines – cette idée n'a pas fait son chemin. Pour l'instant, les entreprises américaines restent donc centrées sur les GAAP.

Pour illustrer le *succès de la convergence et les différences restantes*, considérons la **comptabilité de l'impôt sur le revenu** : les GAAP et les IFRS sont pour la plupart similaires depuis que les IFRS ont adopté une approche basée sur le bilan (impôt différé) comme les GAAP. Pourtant, de petites différences existent (par exemple, concernant les positions fiscales incertaines – les GAAP ont un seuil de reconnaissance spécifique, la norme IFRS est moins prescriptive). Concernant les **tableaux des flux de trésorerie** : les IFRS permettent plus de flexibilité dans la classification des intérêts, dividendes, etc., comme activités d'exploitation, de financement ou d'investissement, tandis que les GAAP ont des règles strictes (intérêts payés = exploitation, intérêts reçus = exploitation, dividendes payés = financement, dividendes reçus = exploitation). Ainsi, des différences entre les flux de trésorerie d'exploitation (CFO) et les flux de trésorerie d'investissement (CFI) peuvent apparaître. Les IFRS autorisent également la *méthode directe* des flux de trésorerie sans réconciliation (mais exigent également une réconciliation si l'on utilise la méthode directe, ironiquement – en fait, les deux cadres exigent une réconciliation ou une présentation indirecte bien que les IFRS encouragent la méthode directe). Il y a donc de légères différences : la catégorisation des flux de trésorerie IFRS peut faire apparaître les flux de trésorerie d'exploitation plus élevés ou plus faibles par rapport aux GAAP pour une entreprise donnée (par exemple, les IFRS peuvent classer les intérêts payés comme financement – augmentant les flux de trésorerie d'exploitation, ce que les GAAP ne peuvent pas faire).

Enfin, une note sur les **influences géopolitiques** : Avec le Royaume-Uni et l'UE fermement ancrés sur les IFRS, et d'autres, les IFRS sont véritablement le concurrent des GAAP américains sur le « marché » des normes. La création de l'ISSB par la Fondation IFRS pour couvrir la durabilité pourrait propulser les IFRS comme une solution de reporting d'entreprise plus complète au-delà des seuls aspects financiers, potentiellement en devançant les efforts américains si les règles climatiques de la SEC prennent du retard. Inversement, si les règles américaines divergent en matière d'ESG, nous pourrions assister à une fragmentation.

Compte tenu de cet environnement, **le scénario probable est la coexistence continue des GAAP et des IFRS avec une convergence périodique sur des sujets de haute importance**. Comme l'a articulé le blog de Daniel Sandler (CPA), « à l'avenir, l'avenir des GAAP impliquera probablement des efforts continus vers la convergence avec les IFRS, car les entreprises opèrent sur un marché de plus en plus

mondial » [<https://danielsandlercpa.com/the-history-of-gaap/>]. Cependant, il note également que la poussée vers la normalisation est équilibrée par la prudence des parties prenantes américaines à maintenir le contrôle sur leurs normes.

Nous pouvons nous attendre à ce que le FASB observe les IFRS après la mise en œuvre de nouvelles normes (comme IFRS 17 pour l'assurance) et adopte peut-être des améliorations similaires si elles s'avèrent efficaces. Inversement, les IFRS pourraient observer la performance de CECL sur un cycle de crédit complet et envisager des ajustements à IFRS 9 si nécessaire. Il y a un peu de pollinisation croisée bénéfique : chaque système est un point de référence pour l'autre pour des idées d'amélioration.

En résumé : **Les GAAP et les IFRS se sont rapprochés par rapport à il y a 20 ans**, mais ils restent distincts. Les entreprises multinationales et les investisseurs doivent naviguer entre les différences dans des domaines tels que les stocks, les dépréciations, les contrats de location et les instruments financiers. Un dialogue continu entre le FASB et l'IASB vise à minimiser les divergences évitables. Le monde n'aura probablement pas un ensemble unique de normes comptables dans un avenir immédiat, mais il pourrait avoir des **résultats largement équivalents** si la convergence réussit. D'ici là, la maîtrise des deux est cruciale pour les comptables et les analystes – embrassant véritablement le « bilinguisme financier » que PWC et d'autres conseillent.

Études de cas et exemples concrets

Pour illustrer les concepts abordés, cette section présente quelques études de cas et exemples démontrant l'application des GAAP, l'impact des changements GAAP et les différences avec d'autres cadres dans des situations réelles.

Étude de cas 1 : Impact de la nouvelle norme sur les contrats de location sur les états financiers d'un détaillant

Contexte : XYZ Retail Co. est une chaîne de magasins de détail fictive avec 500 points de vente, tous loués (pas de biens immobiliers détenus en propre). Avant 2019, XYZ classait la plupart des contrats de location de magasins comme des contrats de location simple (operating leases) selon les GAAP, les gardant hors bilan et divulguant environ 5 milliards de dollars d'engagements de location futurs dans les notes annexes. La charge de loyer était, disons, de 500 millions de dollars par an (linéaire).

Changement GAAP - ASC 842 : En 2019, XYZ adopte la nouvelle norme sur les contrats de location. Au 1er janvier 2019, la société enregistre un **passif de location** d'environ la valeur actuelle des paiements de location restants (pour illustration, supposons une VA = 4,0 milliards de dollars) et un **actif de droit d'utilisation** correspondant d'environ 3,8 milliards de dollars (passif ajusté pour les passifs de loyer différé existants de 0,2 milliard de dollars provenant de la comptabilisation linéaire selon les anciens GAAP). Cela a ajouté 4 milliards de dollars aux passifs du jour au lendemain et 3,8 milliards de dollars aux actifs. Le ratio dette/capitaux propres de XYZ a bondi de manière significative. Par exemple, supposons qu'avant l'adoption, XYZ avait 2 milliards de dollars de dette déclarée et 3 milliards de dollars de capitaux propres ($D/E = 0,67$). Après l'ajout de 4 milliards de dollars de passifs de location, la dette (au sens large) est de 6 milliards de dollars contre 3 milliards de dollars de capitaux propres, $D/E = 2,0$. Ce changement pourrait initialement alarmer certaines parties prenantes **【Analyse des changements de comptabilité des contrats de location de Finquery】**, mais les analystes de crédit de XYZ prenaient déjà en compte les contrats de location dans leurs évaluations via les notes annexes, il n'y a donc pas de dégradation immédiate de la notation de crédit – c'est en grande partie une reconnaissance de la réalité.

Compte de résultat : Supposons qu'un contrat de location de magasin typique de 10 ans ait un loyer constant de 1 million de dollars par an. Selon les anciens GAAP, XYZ comptabilisait 1 million de dollars de charges chaque année. Selon l'ASC 842, s'il est classé comme contrat de location simple, XYZ continuera de déclarer 1 million de dollars de coût de location chaque année (pas de changement au compte de résultat pour les contrats de location simple – les GAAP ont maintenu la charge linéaire). Si la classification en contrat de location-financement était requise (par exemple, si un contrat de location avait peut-être une option d'achat avantageuse ou quelque chose de similaire), le modèle de charge serait concentré sur les premières années (charge totale plus élevée au début, plus faible par la suite). Mais la plupart des contrats de location de magasins restent probablement de type simple. Ainsi, l'**EBITDA** de XYZ ne change pas selon les GAAP (car la charge de location simple affecte toujours les coûts d'exploitation). Cependant, IFRS 16 différerait ici : les IFRS traiteraient tous les contrats de location comme des contrats de location-financement ; alors l'EBITDA de XYZ augmenterait car la charge de loyer serait remplacée par l'amortissement (dans les charges d'exploitation) et les intérêts (sous le résultat d'exploitation). Si IFRS, en supposant cet exemple de loyer de 1 million de dollars, peut-être environ 0,7 million de dollars d'amortissement + 0,4 million de dollars d'intérêts la première année (les intérêts diminuant avec le temps). L'EBITDA selon les IFRS ajouterait l'amortissement (donc 0,7 million de dollars de ce 1 million de dollars ne serait plus dans les charges d'exploitation, donc l'EBITDA serait 0,7 million de dollars plus élevé). Selon les GAAP, l'EBITDA reste après la déduction du loyer de 1 million de dollars. Cela signifie qu'un détaillant appliquant les IFRS affiche un EBITDA et un résultat d'exploitation plus solides au cours des premières années des contrats de location par rapport à un détaillant appliquant les GAAP, purement en raison de la comptabilité, et non de l'économie (les IFRS imputent une partie du coût aux intérêts). Les analystes conscients de cela peuvent ajuster les comparaisons.

Flux de trésorerie : Les paiements de location représentent toujours une sortie de trésorerie de 500 millions de dollars par an. Selon les GAAP, dans le tableau des flux de trésorerie, ces sorties de 500 millions de dollars sont réparties en activités d'exploitation (partie représentant les intérêts, s'il s'agit d'un contrat de location-financement, ou la totalité des 500 millions de dollars s'il s'agit d'un contrat de location simple) et de financement (partie principale s'il s'agit d'un contrat de location-financement). Pour les contrats de location simple de XYZ, la totalité des 500 millions de dollars reste une sortie de trésorerie d'exploitation. Les IFRS permettraient de classer peut-être 500 millions de dollars comme partiellement financement (les intérêts pourraient être financement ou exploitation, le principal comme financement probablement). GAAP – pas de changement dans le total des flux de trésorerie, juste des différences de classification si des contrats de location étaient de financement.

Ratios et réactions : Initialement, certains indicateurs de performance de XYZ, comme le ROA (rendement des actifs), ont légèrement diminué (parce que les actifs ont augmenté en raison des actifs de droit d'utilisation). Le **ROA** de la société = Résultat net / Total des actifs ; l'ajout de 3,8 milliards de dollars d'actifs sans augmentation immédiate du résultat signifie que le ROA diminue. Le ratio Dette/EBITDA a fortement augmenté si l'on inclut les passifs de location comme dette mais que l'on maintient l'EBITDA inchangé – cependant, de nombreux analystes ajustaient historiquement l'EBITDA pour le loyer (par exemple en capitalisant 6 à 8 fois le loyer), de sorte qu'ils traiteront désormais les passifs de location comme de la dette et supprimeront peut-être le loyer de l'EBITDA (ce que les IFRS font automatiquement dans une certaine mesure).

Communication avec les investisseurs : XYZ a dû expliquer aux investisseurs que ce changement comptable ne représentait pas de nouvelles obligations – il ne faisait que mettre en lumière des engagements existants. Ils ont probablement mis en avant un **indicateur tel que le « levier ajusté des contrats de location simple »** qu'ils avaient historiquement abordé, montrant que les agences de notation avaient toujours pris en compte les contrats de location. Par exemple, avant l'adoption, Moody's ou S&P auraient pu calculer une « dette ajustée » qui incluait la capitalisation des contrats de location (souvent en multipliant le loyer annuel par un facteur d'environ 7 ou 8). Désormais, cette dette ajustée est plus proche de la dette déclarée selon les GAAP. En effet, des régulateurs comme la SEC s'attendaient à ce que les entreprises divulguent clairement l'effet de l'adoption (ce que XYZ a fait : « Nous avons comptabilisé 4,0 milliards de dollars de passifs de location et 3,8 milliards de dollars d'actifs de droit d'utilisation lors de l'adoption, augmentant matériellement les actifs et passifs déclarés, mais sans effet sur les capitaux propres » – ce qui est important, les bénéfices non distribués n'ont pas changé puisque nous avons appliqué une rétrospective modifiée via un effet cumulé qui était nul pour de nombreux contrats de location simple, hormis la reclassification des loyers différés existants).

Conclusion du cas : La nouvelle règle GAAP a considérablement amélioré la transparence. Une analyse de 2020 a révélé qu'en moyenne, les passifs déclarés des entreprises ont augmenté de **1 475 %** pour les contrats de location après l'adoption **【 Rapport LeaseQuery 】** [【 https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/ 】](https://finquery.com/blog/lease-accounting-changes-effect-on-balance-sheet-liabilities/), un changement énorme (car auparavant, seuls les contrats de location-financement étaient inscrits, et si ceux-ci étaient insignifiants, le bond est énorme en pourcentage). Pour XYZ, si l'on suppose qu'ils n'avaient que 200 millions de dollars de passifs de location-financement auparavant, passer à 4,2 milliards de dollars de passifs de location totaux représente un bond de 2 000 %. Mais cela a simplement rendu la **situation financière plus réaliste**. Les investisseurs voient désormais la dette de location de 4 milliards de dollars de XYZ aux côtés de sa dette bancaire de 2 milliards de dollars, soit un total de 6 milliards de dollars d'obligations. Cela aide à analyser le risque – par exemple, un ratio dette/capitaux propres de 2,0 est assez élevé pour un détaillant ; auparavant, on aurait pu penser à tort que le D/E était de 0,67 si l'on ignorait les notes de bas de page. Le changement des GAAP a donc probablement eu un impact sur les discussions de XYZ avec les prêteurs – il a peut-être fallu recalibrer certaines clauses restrictives de la dette pour exclure les passifs de location ou ajuster les ratios, ce que l'entreprise a négocié à l'avance (le long délai de mise en œuvre du FASB a offert cette opportunité).

Enfin, considérons la différence entre IFRS et GAAP : Si un concurrent ABC Retail publie ses résultats selon les IFRS, et XYZ selon les GAAP, leur **EBITDAR** (EBITDA avant loyers) aurait été comparable avant 2019. Après 2019, l'EBITDA IFRS d'ABC n'inclut plus de loyers (seulement l'amortissement + les intérêts). Si un investisseur comparait aveuglément les marges d'EBITDA : l'EBITDA IFRS d'ABC semblerait plus élevé en raison de la composante loyer. Les analystes avisés se concentrent donc sur l'EBIT ou les flux de trésorerie, ou ajustent simplement l'EBITDA pour les contrats de location afin de comparer des éléments comparables.

Ce cas montre comment un changement de règle GAAP a éliminé une distorsion comptable (financement hors bilan) et rendu les indicateurs de crédit clés disponibles directement dans les états financiers, améliorant ainsi la perspicacité analytique.

Étude de cas 2 : GAAP vs IFRS - Coûts de R&D et Bénéfices (Entreprise pharmaceutique)

Scénario : PharmaCo USA (GAAP) et PharmaCo Europe (IFRS) sont deux entreprises de biotechnologie de taille similaire, toutes deux développant de nouveaux médicaments. En 2025, chacune a dépensé environ 100 millions de dollars en recherche et développement. Aucune entreprise n'avait encore de produits sur le marché (donc pas de revenus), mais elles avaient quelques candidats-médicaments en phase avancée.

Traitement GAAP (PharmaCo USA) : Selon les GAAP américains, la totalité des 100 millions de dollars de dépenses de R&D est **passée en charges** dans le compte de résultat de 2025 (à l'exception peut-être des achats d'équipement de laboratoire qui sont capitalisés en tant qu'immobilisations, mais ceux-ci sont mineurs). Ainsi, PharmaCo USA déclarera une perte d'exploitation d'au moins 100 millions de dollars (hors frais généraux) pour 2025. Son bilan ne montrera aucun actif lié au développement de médicaments, à part peut-être des brevets acquis à l'extérieur ou de l'équipement de laboratoire.

Traitement IFRS (PharmaCo Europe) : Selon les IFRS, les coûts de la phase de recherche sont passés en charges, mais une fois que le projet a atteint la phase de « développement » où la faisabilité est démontrée (par exemple, après un essai de phase II réussi montrant que le médicament fonctionne et est maintenant en phase III, la direction estime qu'il obtiendra probablement l'approbation et générera des avantages futurs), les IFRS exigeraient la capitalisation des coûts de développement. Supposons que 70 millions de dollars sur les 100 millions de dollars remplissaient les critères pour être considérés comme du développement (essai de phase avancée, montée en puissance de la fabrication, etc.), et que 30 millions de dollars étaient de la recherche précoce (découverte de molécules, préclinique, qui doivent être passés en charges). PharmaCo Europe passerait 30 millions de dollars en charges en 2025 et **capitaliserait 70 millions de dollars** en tant qu'actif incorporel (Actif de développement – en cours). Cet actif sera ensuite amorti, peut-être à partir de l'approbation du médicament (ou ils peuvent amortir pendant le développement si une durée de vie appropriée peut être déterminée, mais cela commence généralement lorsque le produit est disponible à l'utilisation).

Ainsi, pour 2025, PharmaCo Europe pourrait déclarer une perte d'exploitation de seulement 30 millions de dollars (la recherche passée en charges) tandis que PharmaCo USA a déclaré une perte de 100 millions de dollars. Au bilan, PharmaCo Europe affiche peut-être 70 millions de dollars comme « Actifs incorporels – coûts de développement » (probablement sous « Actifs incorporels en cours de développement »). Le bilan de PharmaCo USA ne montre aucun actif de ce type (juste peut-être des liquidités réduites par les dépenses de R&D). Les capitaux propres de l'entreprise IFRS sont également 70 millions de dollars plus élevés, car elle a conservé ce montant en ne le passant pas en charges.

Impact sur les indicateurs financiers :

- **Résultat net :** L'entreprise GAAP avait -100 millions de dollars ; l'entreprise IFRS -30 millions de dollars. Les IFRS semblent bien meilleures en termes de bénéfices – en effet, l'entreprise IFRS pourrait même ressembler plus tôt à une entreprise rentable et viable. Cependant, il s'agit purement d'une question de calendrier ; les IFRS amortiront ces 70 millions de dollars plus tard (si le médicament est approuvé, disons sur la durée de son brevet). Si le médicament échoue lors des essais, l'entreprise IFRS devrait alors déprécier cet actif de 70 millions de dollars (subir une grosse dépense ponctuelle). L'entreprise GAAP a déjà supporté toute la charge initiale, donc si le médicament échoue, il n'y a pas de coût supplémentaire (le coût a déjà été passé en charges).
- **Actifs et capitaux propres :** L'entreprise IFRS a 70 millions de dollars d'actifs (et de capitaux propres) de plus que l'entreprise GAAP à la fin de l'année. Cela peut affecter les ratios de solvabilité, etc. L'entreprise IFRS pourrait trouver plus facile de respecter certaines clauses restrictives de financement impliquant les capitaux propres ou les actifs grâce à cette capitalisation.
- **ROE / ROI les années suivantes :** L'entreprise IFRS ayant des capitaux propres plus élevés aura un ROE (résultat net/capitaux propres) plus faible une fois les bénéfices réalisés, toutes choses égales par ailleurs. L'entreprise GAAP, avec des capitaux propres plus faibles (en raison des pertes accumulées), pourrait avoir un ROE plus élevé lorsque le produit sera lancé et que les bénéfices afflueront. Les investisseurs doivent comprendre qu'une partie de cette différence est comptable.

Interprétation des investisseurs : Si un investisseur ignorant les différences comptables comparait les deux, il pourrait conclure que PharmaCo Europe est bien plus performante, ne perdant « que » 30 millions de dollars contre 100 millions de dollars, et construisant un actif de valeur (comme en témoigne l'incorporel au bilan). PharmaCo USA pourrait sembler plus risquée, brûlant beaucoup de liquidités sans rien montrer comme actif. Mais la réalité économique pourrait être que les deux ont dépensé la même somme pour développer des candidats-médicaments aux perspectives similaires. Le traitement IFRS **lisse essentiellement les bénéfices** sur la durée de vie du produit en cas de succès, tandis que celui des GAAP est **conservateur, prenant tous les coûts maintenant, et plus tard les bénéfices sembleront plus importants puisqu'il n'y aura plus de dépenses de R&D** (seules les dépenses de R&D continues pour de nouvelles lignes de produits apparaîtront).

Ajustements des analystes : De nombreux analystes ajusteront les états financiers pour des raisons de comparabilité. Par exemple, ils pourraient **annuler la capitalisation IFRS** pour comparer l'intensité de la R&D. En pratique, certaines bases de données financières fournissent un indicateur non-GAAP tel que « R&D (y compris capitalisée) » pour les entreprises IFRS, en réintégrant la partie capitalisée aux charges IFRS pour imiter les GAAP. Dans notre cas, cela traiterait PharmaCo Europe comme si elle avait passé 100 millions de dollars en charges, pour voir que l'effort de R&D sous-jacent est le même. Si un investisseur ne faisait pas cela et se contentait des chiffres déclarés : l'entreprise IFRS pourrait lever des capitaux ou attirer des partenariats plus facilement en affichant des pertes plus faibles, mais elle pourrait simplement reporter des dépenses inévitables.

Exemple concret : De nombreuses entreprises de logiciels sous IFRS capitalisent les coûts de logiciels développés en interne (après la phase de faisabilité). Par exemple, une entreprise SaaS européenne pourrait afficher une marge de résultat net plus élevée qu'une entreprise SaaS américaine comparable qui passe en charges tous les développements de logiciels internes. Les investisseurs avisés calculent souvent un « EBITDA après passage en charges du développement » pour comparer. De même, certaines entreprises technologiques IFRS ont des actifs incorporels significatifs provenant du développement dans leurs bilans (ce qui devient un facteur si l'entreprise est acquise – un acquéreur américain pourrait-il déprécier cet actif lors de la consolidation ? En fait, il l'incorporerait mais ce n'est pas un goodwill à ce stade).

Résultat en cas de succès du projet : Supposons que les deux entreprises obtiennent l'approbation du médicament et commencent à le vendre en 2026. L'entreprise GAAP aura peut-être d'énormes bénéfices (car sa R&D a culminé plus tôt, maintenant la R&D est peut-être plus faible ou pour de nouveaux projets, mais pour ce produit, elle a des coûts de fabrication mais aucun « développement » non amorti restant à passer en charges). L'entreprise IFRS commencera à amortir l'incorporel de 70 millions de dollars sur, disons, 10 ans (selon la durée de vie du brevet). Ainsi, le revenu futur de l'entreprise IFRS sera grevé, disons, de 7 millions de dollars d'amortissement chaque année pendant 10 ans, tandis que les GAAP n'ont rien de tel (ils ont déjà supporté le coût). En 2026, l'entreprise IFRS enregistrera des charges d'amortissement et toute R&D supplémentaire pour les prochains projets, les GAAP juste la nouvelle R&D.

Ainsi, en 2026, l'entreprise GAAP pourrait afficher un bénéfice plus élevé que l'IFRS parce que l'IFRS traîne encore les coûts passés via l'amortissement. Sur la durée de vie du produit, les deux passeront finalement la totalité des 100 millions de dollars en charges (les GAAP l'ont fait principalement en 2025, les IFRS répartissent 70 millions de dollars de 2026 à 2035 plus les 30 millions de dollars en 2025). À long terme, les bénéfices cumulés sont similaires, hormis la valeur temporelle, mais diffèrent période par période.

Conclusion du cas : Cela démontre une différence systématique dans la philosophie des normes :

- Les GAAP mettent l'accent sur la prudence et la fiabilité – ne pas reconnaître un actif à moins que ses avantages futurs ne soient relativement assurés et mesurables (ils ont jugé que les coûts de développement échouent souvent et que la mesure est subjective).
- Les IFRS mettent l'accent sur le rattachement et la comptabilité d'exercice – si la direction a une certitude raisonnable d'un avantage futur, le refléter en le capitalisant maintenant.

D'un point de vue *multi-perspectives* :

- **Perspective de la direction :** Les IFRS peuvent améliorer l'apparence des bénéfices en phase de développement, ce qui pourrait aider le cours de l'action ou réduire la volatilité apparente. Mais cela s'accompagne de la discipline que si les choses tournent mal, ils doivent procéder à une dépréciation importante. La direction GAAP pourrait argumenter : « Nous affichons de moins bons résultats maintenant, mais si notre R&D produit un succès retentissant, nos bénéfices futurs déclarés sembleront phénoménaux. » En effet, parfois les dirigeants américains soulignent aux investisseurs ce que leurs bénéfices *auraient* été si la R&D avait été capitalisée, juste pour donner une autre perspective (bien qu'ils fassent attention à ne pas enfreindre les règles non-GAAP ; généralement, ils ne présentent pas cela dans les dépôts mais peuvent en discuter).
- **Perspective des investisseurs :** De nombreux investisseurs sophistiqués préfèrent la transparence des GAAP ici : toutes les sorties de trésorerie de R&D sont clairement visibles en tant que charges, et rien n'est caché dans des actifs incorporels qui pourraient ou non rapporter. Les IFRS exigent des notes de bas de page divulguant le montant des coûts de développement capitalisés et de l'amortissement, pour être transparentes. Si une entreprise IFRS capitalise beaucoup, les investisseurs examinent souvent ces projets spécifiquement – c'est une arme à double tranchant ; si les actifs ne génèrent finalement pas de revenus, les investisseurs pénaliseront pour la dépréciation probable à venir.
- **Comparabilité :** C'est exactement le type de différence que les investisseurs mondiaux trouvent problématique. Une enquête universitaire pourrait montrer que, en contrôlant la performance réelle, les entreprises adoptant les IFRS déclarent souvent un résultat net plus élevé par rapport aux GAAP simplement en raison de cette différence de capitalisation, et pas nécessairement parce que l'activité est meilleure.

En fait, une étude empirique publiée dans *Accounting & Finance* révélait qu'après l'adoption des IFRS dans certains pays, les ratios de rentabilité moyens ont changé en partie en raison de telles différences. Le message principal est que des différences comme le traitement des coûts de R&D affectent significativement les indicateurs financiers clés et peuvent influencer les perceptions de la performance de l'entreprise, soulignant pourquoi un ensemble unique de normes ou au moins une réconciliation est précieux.

Étude de cas 3 : L'exploitation des GAAP par Enron et les réformes ultérieures

Contexte : Enron Corp. (USA) était une société de négoce d'énergie qui, à la fin des années 1990, s'est livrée à un financement hors bilan étendu. Elle a créé de nombreuses entités ad hoc (SPE) auxquelles elle a transféré des actifs et la dette associée, dans le but de maintenir la dette hors de son propre bilan et de reconnaître des revenus sur des transferts qui étaient essentiellement des transactions de financement.

Faillite des GAAP (à l'époque) : Selon les GAAP de la fin des années 90, une SPE (souvent une coentreprise ou un trust) pouvait ne **pas être consolidée** avec la société mère si un tiers indépendant détenait un investissement en capitaux propres minimum de 3 % du capital total de la SPE et que ces capitaux propres étaient réellement à risque. Enron a structuré des SPE (comme « Jedi » et « Chewco », et les tristement célèbres véhicules « Raptor ») de sorte que des investisseurs externes (souvent financés indirectement par Enron ou dont les rendements étaient garantis par Enron) détenaient un peu plus de 3 % des capitaux propres. Enron a ensuite vendu des actifs à ces SPE à des valeurs gonflées, enregistrant des gains dans ses revenus, et les SPE ont financé l'achat par de la dette qui n'apparaissait pas dans les états d'Enron. Cela était techniquement conforme aux règles GAAP de l'époque (bien qu'en substance, Enron ait souvent violé même ces règles en garantissant secrètement le risque des capitaux propres externes, ce qui signifie que même les 3 % n'étaient pas réellement à risque – c'est-à-dire une non-conformité frauduleuse également).

Impact sur les états financiers : Les états financiers GAAP d'Enron ont semblé solides pendant des années – bénéfices robustes et dette relativement faible – parce que des milliards de dette étaient cachés dans des entités non consolidées et parce que des gains ponctuels provenant de ventes à des SPE ont gonflé les revenus. Par exemple, Enron a utilisé une SPE pour figer les gains de juste valeur sur des actifs volatils en les « vendant » à la SPE financée par des prêts bancaires. Ces prêts, s'ils avaient été consolidés, auraient montré un effet de levier ; non consolidés, Enron semblait moins risquée.

Le dénouement : Lorsque ces complexités ont été révélées en 2001, il est devenu évident que les véritables passifs d'Enron étaient bien plus élevés et que de nombreux bénéfices prétendus étaient des mirages comptables. L'action s'est effondrée et Enron a déposé le bilan en décembre 2001. Enron est souvent cité comme un échec des **GAAP (fondées sur des règles)** – les dirigeants d'Enron ont trouvé des moyens créatifs de contourner les règles littérales (règle des 3 %, etc.) sans refléter la réalité économique. C'est aussi un échec de l'audit et de la gouvernance, mais ici nous nous concentrons sur le rôle des GAAP.

Réformes des GAAP – Consolidation des EIV : En réponse, le FASB a accéléré l'élaboration d'une nouvelle norme : **FIN 46 (2003)**, codifiée plus tard sous ASC 810 pour les **Entités à Intérêts Variables (EIV)**. Le nouveau modèle n'utilise plus une règle arbitraire des 3 %. Au lieu de cela, toute entité dont les capitaux propres à risque sont insuffisants pour financer ses activités ou dont les investisseurs en capitaux propres n'ont pas de caractéristiques de contrôle substantielles est une EIV. Et la partie exposée à la majorité des **risques et avantages (intérêts variables)** de l'EIV – le « bénéficiaire principal » – doit la consolider **【Modèle EIV ASC 810】**. Selon ces règles, toutes ces SPE d'Enron auraient été consolidées (Enron était clairement le bénéficiaire principal). Cela signifierait que le bilan d'Enron montrerait les milliards de dettes et d'actifs de ces SPE, et Enron ne pourrait pas reconnaître de faux gains de vente pour des transferts à elle-même (la consolidation les élimine).

Conséquences et autres mesures : De plus, la **loi Sarbanes-Oxley (2002)** a introduit des exigences telles que la certification des états financiers par le PDG/Directeur financier (garantissant qu'ils ne peuvent pas plus tard prétendre à l'ignorance si de tels stratagèmes hors bilan existent), et elle a augmenté les peines pour fraude. La création du **PCAOB** a amélioré la surveillance de l'audit – l'auditeur d'Enron (Arthur Andersen) n'avait pas empêché l'abus, en partie en raison de conflits d'intérêts et peut-être de normes laxistes. Avec les inspections du PCAOB, les cabinets d'audit sont devenus plus prudents concernant la comptabilité agressive.

Rappelons qu'Enron a également utilisé d'autres flexibilités des GAAP, comme la **comptabilité à la juste valeur (mark-to-market) sur les contrats énergétiques à long terme** (reconnaissant immédiatement les bénéfices futurs basés sur des modèles). Les GAAP autorisaient la MTM pour les opérations de trading, mais Enron en a abusé en traitant certains contrats et coentreprises comme du trading pour enregistrer des gains immédiats qui étaient

Étiquettes: gaap, normes-comptables, regles-gaap-2025, fasb, gaap-vs-ifrs, rapports-financiers, rapports-sec, asc-842, reconnaissance-revenus

À propos de Houseblend

HouseBlend.io is a specialist NetSuite™ consultancy built for organizations that want ERP and integration projects to accelerate growth—not slow it down. Founded in Montréal in 2019, the firm has become a trusted partner for venture-backed scale-ups and global mid-market enterprises that rely on mission-critical data flows across commerce, finance and operations. HouseBlend's mandate is simple: blend proven business process design with deep technical execution so that clients unlock the full potential of NetSuite while maintaining the agility that first made them successful.

Much of that momentum comes from founder and Managing Partner **Nicolas Bean**, a former Olympic-level athlete and 15-year NetSuite veteran. Bean holds a bachelor's degree in Industrial Engineering from École Polytechnique de Montréal and is triple-certified as a NetSuite ERP Consultant, Administrator and SuiteAnalytics User. His résumé includes four end-to-end corporate turnarounds—two of them M&A exits—giving him a rare ability to translate boardroom strategy into line-of-business realities. Clients frequently cite his direct, “coach-style” leadership for keeping programs on time, on budget and firmly aligned to ROI.

End-to-end NetSuite delivery. HouseBlend’s core practice covers the full ERP life-cycle: readiness assessments, Solution Design Documents, agile implementation sprints, remediation of legacy customisations, data migration, user training and post-go-live hyper-care. Integration work is conducted by in-house developers certified on SuiteScript, SuiteTalk and RESTlets, ensuring that Shopify, Amazon, Salesforce, HubSpot and more than 100 other SaaS endpoints exchange data with NetSuite in real time. The goal is a single source of truth that collapses manual reconciliation and unlocks enterprise-wide analytics.

Managed Application Services (MAS). Once live, clients can outsource day-to-day NetSuite and Celigo® administration to HouseBlend’s MAS pod. The service delivers proactive monitoring, release-cycle regression testing, dashboard and report tuning, and 24 × 5 functional support—at a predictable monthly rate. By combining fractional architects with on-demand developers, MAS gives CFOs a scalable alternative to hiring an internal team, while guaranteeing that new NetSuite features (e.g., OAuth 2.0, AI-driven insights) are adopted securely and on schedule.

Vertical focus on digital-first brands. Although HouseBlend is platform-agnostic, the firm has carved out a reputation among e-commerce operators who run omnichannel storefronts on Shopify, BigCommerce or Amazon FBA. For these clients, the team frequently layers Celigo’s iPaaS connectors onto NetSuite to automate fulfilment, 3PL inventory sync and revenue recognition—removing the swivel-chair work that throttles scale. An in-house R&D group also publishes “blend recipes” via the company blog, sharing optimisation playbooks and KPIs that cut time-to-value for repeatable use-cases.

Methodology and culture. Projects follow a “many touch-points, zero surprises” cadence: weekly executive stand-ups, sprint demos every ten business days, and a living RAID log that keeps risk, assumptions, issues and dependencies transparent to all stakeholders. Internally, consultants pursue ongoing certification tracks and pair with senior architects in a deliberate mentorship model that sustains institutional knowledge. The result is a delivery organisation that can flex from tactical quick-wins to multi-year transformation roadmaps without compromising quality.

Why it matters. In a market where ERP initiatives have historically been synonymous with cost overruns, HouseBlend is reframing NetSuite as a growth asset. Whether preparing a VC-backed retailer for its next funding round or rationalising processes after acquisition, the firm delivers the technical depth, operational discipline and business empathy required to make complex integrations invisible—and powerful—for the people who depend on them every day.

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.