

NOVEMBRE 2021

# RICHTER

## SÉRIE FONCTION FINANCES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

### Richter

1981 McGill College, Suite 1100  
Montreal QC H3Z 3C2 | T 514.934.3400

181 Bay St., #3510  
Bay Wellington Tower  
Toronto ON M5J 2T3 | T 416.488.2345

200 South Wacker, #3100  
Chicago IL 60606 | T 312.828.0800

[RICHTER.CA](http://RICHTER.CA)



---

# NOS EXPERTES

UN GUIDE SUR LA CONSTATATION DES PRODUITS



AUDREY  
MERCIER

CPA AUDITRICE, CA, CFE, CFF, EEE  
ASSOCIÉE, AUDIT  
RICHTER  
T 514.934.8623  
[amercier@richter.ca](mailto:amercier@richter.ca)



MAUDE  
LAVOIE

CPA AUDITRICE, CA  
ASSOCIÉE, AUDIT  
RICHTER  
T 514.934.3458  
[mlavoie@richter.ca](mailto:mlavoie@richter.ca)

---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT  
DES TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

VENTES À LIVRER

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX  
NON REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# INTRODUCTION

## MODIFICATIONS AU CHAPITRE 3400 : CONSTATATION DES PRODUITS

### POURQUOI?

- Besoin d'indications additionnelles pour bien comptabiliser les produits
- Trop de diversité en pratique
- Les CPN émis précédemment n'ont pas été officiellement intégrés aux NCECF, mais devraient être suivis

### QUOI?

#### **Indications supplémentaires sur les sujets suivants:**

- Accords à prestations multiples
- Méthode de l'avancement des travaux
- Présentation sur la base d'un montant brut ou sur la base d'un montant net
- Ventes à livrer
- Frais initiaux non-remboursables

# INTRODUCTION

## MODIFICATIONS AU CHAPITRE 3400 : CONSTATATION DES PRODUITS

### COMMENT?

- Familiarisez-vous avec les concepts
- Identifiez les situations à risque
- Complétez une analyse préliminaire
- Communiquez avec votre équipe d'audit

### QUAND?

- Pour les exercices ouverts à compter du **1<sup>er</sup> janvier 2022**.

---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

VENTES À LIVRER

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES



## AUTRES DIRECTIVES À FOURNIR RELATIVEMENT À CE QUI SUIT

- La compréhension du concept d'« actes à exécuter » et la manière de déterminer s'ils sont importants ou non.
- La répartition des produits entre des composantes multiples.

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## DÉTERMINATION DES UNITÉS DE COMPTABILISATION

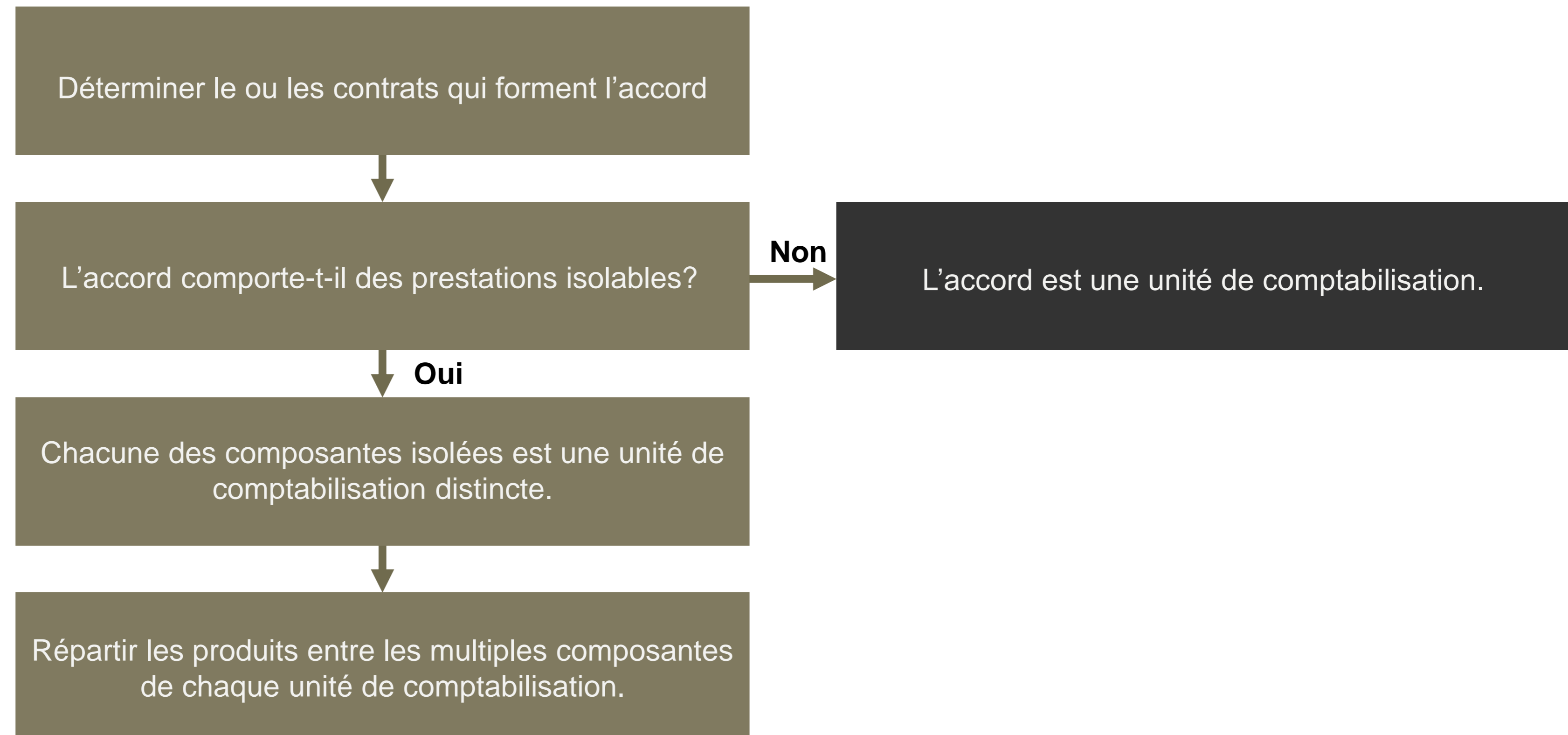
**L'entreprise apprécie toutes les prestations prévues à l'accord afin de déterminer si elles constituent des unités de comptabilisation distinctes. Les prestations sont considérées comme des unités de comptabilisation distinctes lorsque les deux critères suivants sont remplis :**

-  Si l'accord prévoit un droit de retour général, l'exécution de la ou des prestations restantes est jugée probable et dépend pour l'essentiel du fournisseur
-  La ou les prestations ont une valeur en elles-mêmes pour le client



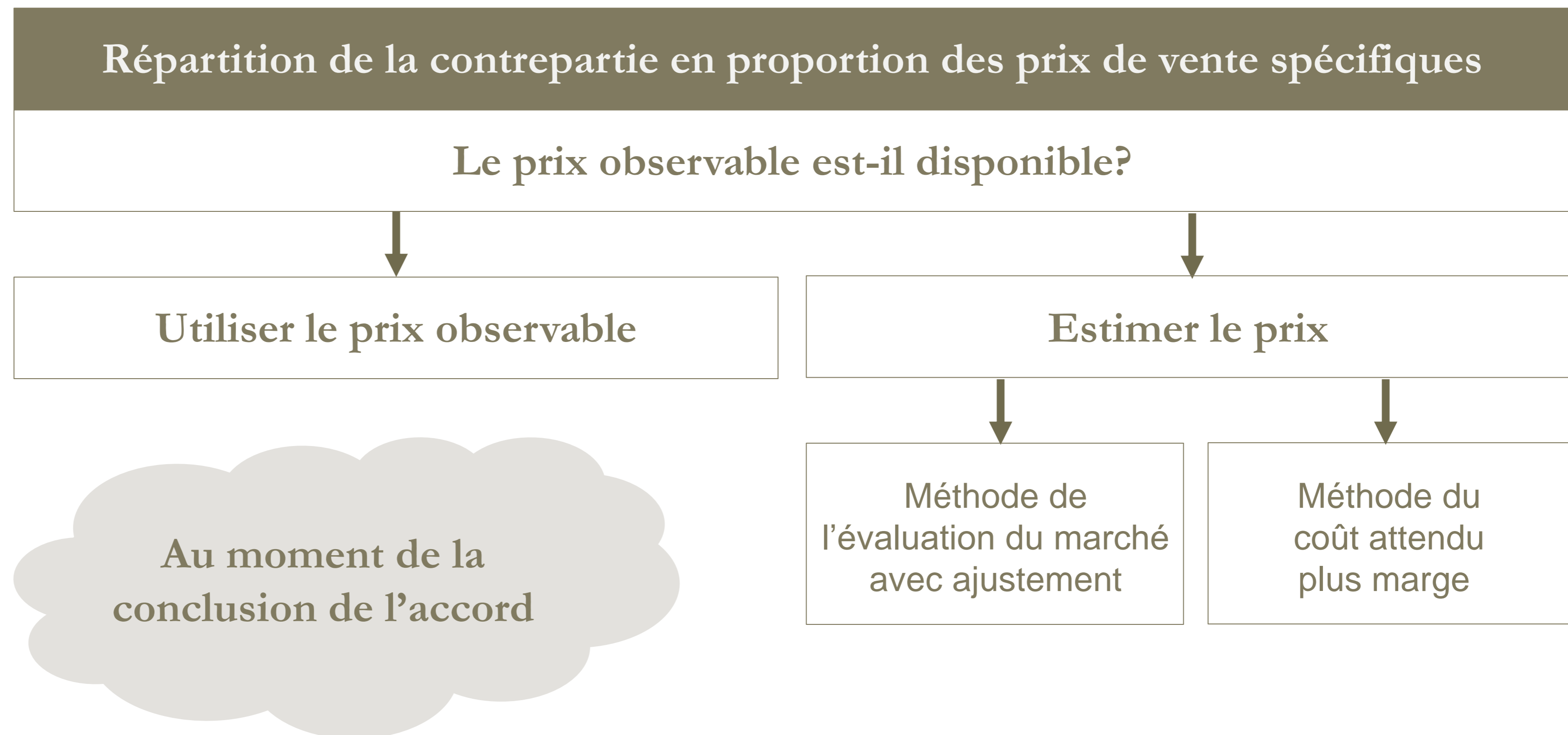
# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## DÉTERMINATION DES UNITÉS DE COMPTABILISATION (SUITE)



# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## PRODUITS : ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES – RÉPARTITION DES PRODUITS ENTRE LES COMPOSANTES



# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## IMPACT DES MODIFICATIONS



L'application de ces modifications peut entraîner des **coûts supplémentaires**, car les informations nécessaires peuvent ne pas être facilement disponibles.

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

**EXEMPLE –**  
 MISTRAL ACHÈTE  
 UNE IMPRIMANTE  
 SPÉCIALISÉE 30 000 \$  
 ET LA VEND À SES  
 CLIENTS DU  
 SECTEUR DE  
 L'IMPRESSION AU  
 PRIX DE 50 000 \$,  
 AUX CONDITIONS  
 SUIVANTES :

| Type de garantie             | Montant   | Nombre d'années | Couverture             |
|------------------------------|-----------|-----------------|------------------------|
| <b>Garantie courante</b>     | 1 000 \$  | 1 an            | Réparation des défauts |
| <b>Extension de garantie</b> | 15 000 \$ | 5 ans           | Services de réparation |

Il y a ici trois accords de vente

|                 |   |
|-----------------|---|
| <b>Accord 1</b> | Vente d'une imprimante spécialisée seulement au prix de 50 000 \$   |
| <b>Accord 2</b> | Vente de l'extension de garantie seulement au prix de 15 000 \$   |
| <b>Accord 3</b> | Vente d'une imprimante spécialisée et d'une extension de garantie au prix de 60 000 \$ (un rabais de 5 000 \$ est accordé au client pour l'achat de l'imprimante et de la garantie) |

**Comment comptabilisez-vous la vente pour chacun des accords?**

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## SOLUTION

### Accord 1 :

Vente d'une imprimante spécialisée seulement au prix de 50 000 \$

| Compte                               | Débit     | Crédit    |
|--------------------------------------|-----------|-----------|
| <b>Encaisse/ Débiteurs</b>           | 50 000 \$ |           |
| <b>Ventes</b>                        |           | 50 000 \$ |
| <b>Coût des marchandises vendues</b> | 30 000 \$ |           |
| <b>Stocks</b>                        |           | 30 000 \$ |
| <b>Charges - garanties</b>           | 1 000 \$  |           |
| <b>Provision</b>                     |           | 1 000 \$  |

### Accord 2 :

Vente de l'extension de garantie seulement au prix de 15 000 \$

| Account                   | Debit    | Credit    |
|---------------------------|----------|-----------|
| <b>Encaisse/Débiteurs</b> | 15 000\$ |           |
| <b>Produits reportés</b>  |          | 15 000 \$ |
| <i>Après un an*</i>       |          |           |
| <b>Stocks</b>             |          |           |
| <b>Produits reportés</b>  | 3 000 \$ |           |
| <b>Produits</b>           |          | 3 000 \$  |

Constater la garantie sur une base linéaire sur 5 ans  
(15 000 \$ / 5 = 3 000 \$)

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

**Accord 3 : Vente d'une imprimante spécialisée et d'une extension de garantie au prix de 60 000 \$**

**Étape 1 :** Identifier les composantes et répartir le montant total payé par le client en fonction du prix de vente:

| Composantes                              | Allocation du prix de vente                              |
|--|--|
| <b>Vente de l'imprimante spécialisée</b> | $60\,000 \$ \times 50\,000 \$ / 65\,000 \$ = 46\,154 \$$ |
| <b>Vente de l'extension de garantie</b>  | $60\,000 \$ \times 15\,000 \$ / 65\,000 \$ = 13\,846 \$$ |

**Étape 2 :** Enregistrer la vente lorsque l'imprimante est livrée au client

| Compte                    | Débit     | Crédit    |
|---------------------------|-----------|-----------|
| <b>Encaisse/Débiteurs</b> | 46 154 \$ |           |
| <b>Ventes</b>             |           | 46 154 \$ |

Les écritures pour le coût des marchandises vendus et la garantie courante sont identiques à l'accord 1

# ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

## Accord 3 :

**Vente d'une imprimante spécialisée et d'une extension de garantie au prix de 60 000 \$**

**Étape 3 :** Enregistrer la garantie lorsque la prestation des services a lieu

| Compte                    | Débit     | Crédit    |
|---------------------------|-----------|-----------|
| <b>Encaisse/Débiteurs</b> | 13 846 \$ |           |
| <b>Produits reportés</b>  |           | 13 846 \$ |
| <i>Après 1 an*</i>        |           |           |
| <b>Produits reportés</b>  | 2 769 \$  |           |
| <b>Produits</b>           |           | 2 769 \$  |

\*Constater la garantie sur une base linéaire sur 5 ans (13 846 \$ / 5 = 2 769 \$)

---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

VENTE À LIVRER

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES



# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

AUTRES DIRECTIVES À FOURNIR  
RELATIVEMENT À CE QUI SUIT :



Le moment de constatation  
des produits



Les coûts à inclure ou  
à exclure



La détermination du pourcentage  
d'avancement des travaux



La manière de comptabiliser  
les coûts du contrat



Le regroupement ou la  
division des contrats



La manière de comptabiliser  
les pertes attendues  
d'un contrat

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## DÉTERMINATION DU POURCENTAGE D'ADVANCEMENT

### DEUX APPROCHES EXISTENT

QUEL QUE SOIT LE  
TYPE DE MESURE  
UTILISÉ, IL FAUT  
QUE SON CHOIX  
REPOSE SUR  
L'EXERCICE DU  
JUGEMENT ET SOIT  
RIGOREUSEMENT  
ADAPTÉ AUX  
CIRCONSTANCES.

#### APPROCHE 1

Les mesures d'intrants permettent d'évaluer le degré d'avancement des travaux indirectement, en fonction d'un lien établi ou présumé entre une unité d'intrant et la productivité.

- Heures de main d'oeuvre
- Dollars de main d'oeuvre
- Heures machines
- Quantité de matériaux

#### APPROCHE 2

Les mesures d'extrants permettent d'évaluer les résultats directement:

- Unités produites
- Jalons

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## CALCUL DU BÉNÉFICE GAGNÉ DURANT UNE PÉRIODE SELON LA MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

L'ENTREPRISE DOIT  
SUIVRE L'APPROCHE  
RETENUE EST À  
EMPLOYER  
SYSTÉMATIQUEMENT  
POUR TOUS  
LES CONTRATS.

### APPROCHE A

Les produits gagnés, le coût des produits gagnés et le profit brut sont déterminés comme suit:

- On calcule les produits gagnés à ce jour en multipliant les produits estimatifs totaux du contrat par le pourcentage d'avancement des travaux (déterminé selon l'une des méthodes de mesure acceptables). L'excédent de ce montant sur les produits gagnés constatés dans les périodes antérieures correspond aux produits gagnés à constater dans l'état des résultats de la période considérée.

- On calcule le coût des produits gagnés dans la période de façon analogue. On établit d'abord le coût des produits gagnés à ce jour en multipliant les coûts estimatifs totaux du contrat par le pourcentage d'avancement des travaux. L'excédent de ce montant sur le coût des produits gagnés constatés dans les périodes antérieures correspond au coût des produits gagnés à constater dans l'état des résultats de la période considérée. La différence entre le total des coûts engagés à ce jour et le coût des produits gagnés constatés à ce jour est présentée au bilan.
- Le profit brut tiré d'un contrat pour une période donnée correspond à l'excédent des produits gagnés sur le coût des produits gagnés.

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## CALCUL DU BÉNÉFICE GAGNÉ DURANT UNE PÉRIODE SELON LA MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

L'ENTREPRISE DOIT  
SUIVRE L'APPROCHE  
RETENUE EST À  
EMPLOYER  
SYSTÉMATIQUEMEN  
T POUR TOUS LES  
CONTRATS.

D'AUTRES  
APPROCHES  
POURRAIENT  
AUSSI CONVENIR.

### APPROCHE B

Les produits gagnés, le coût des  
produits gagnés et le profit brut sont  
déterminés comme suit:

- Les produits gagnés correspondent au profit brut tiré du contrat pour la période, majoré du coût des produits gagnés.
- Le coût des produits gagnés correspond aux coûts engagés dans la période, exception faite des coûts engagés quant à des travaux en sous-traitance qui n'ont pas encore été exécutés.

- On calcule le profit brut tiré du contrat en multipliant le profit brut estimatif total du contrat par le pourcentage d'avancement des travaux (déterminé selon l'une des méthodes de mesure acceptables). L'excédent de ce montant sur le profit brut constaté dans les périodes antérieures correspond au profit brut gagné à constater dans l'état des résultats de la période considérée.

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## COÛT DU CONTRAT

---

### COÛTS DIRECTEMENT LIÉS AU CONTRAT

- le coût de la main-d'œuvre sur place, y compris la supervision;
- le coût des matières utilisées;
- l'amortissement des installations, du matériel et de l'outillage utilisés pour le contrat;
- les coûts de mobilisation et de démobilisation des installations, du matériel, de l'outillage et des matières rattachées au contrat;
- le coût de location d'installations, de matériel et d'outillage;
- les coûts de conception et d'assistance technique directement liés au contrat;
- les réclamations provenant de tiers;
- le coût estimatif des travaux correctifs et des travaux effectués au titre de la garantie, y compris les coûts de garantie attendus.

---

### COÛTS ATTRIBUABLES À L'ACTIVITÉ DE CONTRATS EN GÉNÉRAL ET QUI PEUVENT ÊTRE AFFECTÉS AU CONTRAT

- l'assurance;
- les coûts de conception et d'assistance technique qui ne sont pas directement liés à un contrat déterminé;
- les coûts indirects.

---

### AUTRES COÛTS EXPRESSÉMENT IMPUTABLES AU CLIENT SELON LES MODALITÉS DU CONTRAT

- les frais d'administration dont le remboursement n'est pas spécifié dans le contrat;
- les frais de vente;
- les frais de recherche et de développement dont le remboursement n'est pas spécifié dans le contrat;
- l'amortissement des installations, du matériel et de l'outillage inutilisés qui ne servent aucun contrat déterminé.

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## PERTES ATTENDUES

LORSQU'IL EST PROBABLE QUE LE TOTAL DES COÛTS DU CONTRAT SERA SUPÉRIEUR AU TOTAL DES PRODUITS DU CONTRAT, LA TOTALITÉ DE LA PERTE ATTENDUE EST À CONSTATER IMMÉDIATEMENT EN CHARGES.

On détermine le montant de cette perte indépendamment :



Du démarrage des travaux prévus au contrat;



Du degré d'avancement des travaux



Du montant des profits attendus sur d'autres contrats qui ne sont pas traités comme un contrat unique selon le **paragraphe 3400.A3**

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## INFORMATIONS À FOURNIR SUR LA MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

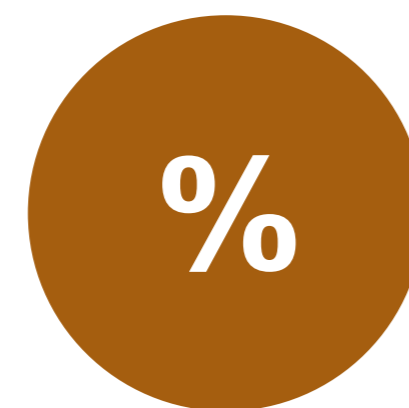
LE CNC SOUHAITE  
ORIENTER LES  
DIRECTIVES  
CONFORMÉMENT  
À L'IAS 11



Autres obligations en vue de répondre à un besoin d'information concernant la méthode de l'avancement des travaux.



Informations supplémentaires demandées pour comprendre les contrats et les risques qui y sont associés.



Explications plus claires pour comprendre le mode de détermination du pourcentage d'avancement des travaux et faire une distinction entre la production en cours et les produits non facturés.

# MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES TRAVAUX

## IMPACT DES MODIFICATIONS

L'application de ces modifications peut entraîner des coûts supplémentaires, notamment :



Obtenir et suivre les informations nécessaires, en fonction de la mesure utilisée pour déterminer le degré d'achèvement



Retenir des experts, tels que des ingénieurs ou des architectes.



---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

**PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET**

4

VENTES À LIVRER

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT OU DU MONTANT NET AUTRES DIRECTIVES À FOURNIR RELATIVEMENT À CE QUI SUIT :

LE CNC SOUHAITE  
ORIENTER LES  
DIRECTIVES  
CONFORMÉMENT  
AU CPN-141.



La question de savoir laquelle des entreprises assume le risque



Le moment où déterminer si l'on devrait présenter les produits sur la base du montant brut ou du montant net

# PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT OU DU MONTANT NET

FAITES APPEL AU JUGEMENT POUR DÉTERMINER LES CRITÈRES PRÉDOMINANTS ET CONCLURE.

## INDICATEURS – PRODUITS CONSTATÉS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT

- L'entreprise est la principale responsable.
- L'entreprise assume le risque sur stocks.
- L'entreprise dispose d'une certaine latitude pour l'établissement du prix.
- L'entreprise assume un risque de crédit.

## INDICATEURS – PRODUITS CONSTATÉS SUR LA BASE DU MONTANT NET

- Le fournisseur (et non l'entreprise) est le principal obligé.
- La somme que touche l'entreprise est fixe.
- Le fournisseur (et non l'entreprise) assume le risque de crédit.

# PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT OU DU MONTANT NET

**EXEMPLE –**  
CAFÉ INC. ACHÈTE  
DES DOSETTES DE  
CAFÉ À UN GRAND  
FABRICANT DE CAFÉ  
ET LES VEND À DE  
GRANDS  
DÉTAILLANTS  
SELON L'ENTENTE  
SUIVANTE :

- Café Inc. n'est pas propriétaire des stocks. Ils ne paient les stocks que lorsqu'ils sont vendus. Si les marchandises sont endommagées, les marchandises sont retournées directement à Café Inc., le fabricant vérifie les marchandises retournées et Café Inc. est crédité.
- Les clients émettent une facture d'achat au nom de Café Inc. Café Inc. facture directement les clients. Les clients paient Café Inc. Ensuite, le fabricant facture Café Inc. pour le stock vendu au prix convenu et remet à Café Inc. une commission de 14,0 % calculée sur le PAF.
- Café Inc. ne participe pas à la conception du produit.
- Café Inc. supporte le risque de crédit.
- Le fabricant a la capacité d'exercer ses activités de manière indépendante.
- Café Inc. négocie les prix payés par les clients conjointement avec le fabricant. Par conséquent, la responsabilité d'établir les prix incombe à Café Inc. et au fabricant. Cependant, les prix sont toujours approuvés par le fabricant.
- Café Inc. devrait-il déclarer ses revenus sur la base du montant brut ou du montant nette ?

# PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT OU DU MONTANT NET

**SOLUTION** : UNE RELATION DE MANDATAIRE EXISTE ET LA PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA BASE DU MONTANT NET EST APPROPRIÉ

## INDICATEURS – PRODUITS CONSTATÉS SUR LA BASE DU MONTANT BRUT

- ⊗ L'entreprise est la principale responsable.
- ⊗ L'entreprise assume le risque sur les stocks.
- ⊙ L'entreprise dispose d'une certaine latitude pour l'établissement du prix.
- ⊙ L'entreprise assume un risque de crédit.

## INDICATEURS – PRODUITS CONSTATÉS SUR LA BASE DU MONTANT NET

- ⊙ Le fournisseur est le principal obligé.
- ⊙ La somme que touche l'entreprise est fixe.
- ⊗ Le fournisseur assume le risque de crédit.

---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

**VENTES À LIVRER**

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# VENTES À LIVRER

AUTRES DIRECTIVES À FOURNIR RELATIVEMENT À CE QUI SUIT :

LE CNC SOUHAITE  
ORIENTER LES  
DIRECTIVES  
CONFORMÉMENT  
AU CPN-141.



La manière de déterminer si les produits devraient être constatés ou reportés lorsqu'une vente à livrer est conclue avec un client



La manière de déterminer si les risques et les avantages importants inhérents à la propriété ont été transférés à l'acheteur

## VENTES À LIVRER

LORSQUE LA LIVRAISON N'A PAS EU LIEU, IL FAUT QUE TOUS LES CRITÈRES SUIVANTS SOIENT REMPLIS :

- a) Risques inhérents à la propriété transférés à l'acheteur;
- b) Engagement ferme d'acheter les biens;
- c) Demande d'effectuer l'opération sous forme de vente à livrer vient de l'acheteur et il a un motif commercial réel pour passer la commande sous cette forme;
- d) Calendrier de livraison des biens raisonnable et qui cadre avec le motif commercial de l'acheteur;
- e) Vendeur n'a pas conservé d'obligation de fournir une prestation déterminée;
- f) Biens séparés des stocks du vendeur et non susceptibles de servir à remplir d'autres commandes;
- g) Bien complet et prêt à l'expédition.



---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

VENTE À LIVRER

5

**FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES**

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON REMBOURSABLES AUTRES DIRECTIVES À FOURNIR RELATIVEMENT À CE QUI SUIT :



Détermination du moment où constater les produits se rapportant à ces frais ou paiements.

# FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON REMBOURSABLES



## Règles générales

- **Même si** ces frais initiaux ne sont **pas remboursables**, les **produits** correspondants sont **gagnés à mesure** que les biens sont livrés (ou les services fournis).
- Ils devraient être **reportés**.
- Puis constatés de façon systématique au cours des périodes pendant lesquelles ils sont gagnés.



## Licenses

- Les frais initiaux liés à une licence **temporaire** sont constatés à titre de produits sur la durée de la licence.
- Les frais initiaux liés à une licence **permanente** sont constatés à titre de produits lorsqu'ils sont reçus ou deviennent exigibles.

## FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON REMBOURSABLES

### EXEMPLE –

Nuage inc. conclut avec un client un contrat visant une licence de son logiciel et un abonnement d'un an non résiliable pour l'accès à l'application sous licence (les services infonuagiques). Le contrat prévoit des droits de licence initiaux non remboursables de 1 million de dollars. Les droits d'abonnement aux services infonuagiques s'élèvent à 500 000 \$ pour un an. Le client peut renouveler annuellement son abonnement au même prix.

**Comment devons-nous comptabiliser les droits de licence initiaux non remboursables?**

# FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON REMBOURSABLES

## SOLUTION –

Nuage inc. conclut avec un client un contrat visant une licence de son logiciel et un abonnement d'un an non résiliable pour l'accès à l'application sous licence (les services infonuagiques). Le contrat prévoit des droits de licence initiaux non remboursables de 1 million de dollars. Les droits d'abonnement aux services infonuagiques s'élèvent à 500 000 \$ pour un an. Le client peut renouveler annuellement son abonnement au même prix.

Supposons que Nuage inc. détermine que la licence du logiciel ainsi que les services infonuagiques ne forment qu'une seule unité de comptabilisation, et que le contrat ne promet aucun autre bien ou service. Les frais initiaux ne seraient donc pas liés au transfert d'un autre bien ou service au client. Cependant, Nuage inc. établit qu'il existe une obligation de prestation implicite.

En effet, le droit de renouvellement annuel de l'abonnement aux services infonuagiques moyennant 500 000 \$ est significatif pour le client, car le tarif de renouvellement est bien en deçà de ce qu'il a payé pour la première année de service (1,5 million de dollars en tout).

Selon son expérience, Nuage inc. établit à trois ans la durée moyenne de la relation client. Elle en conclut que les obligations de prestation prévues au contrat englobent un droit de renouvellement annuel à prix réduit, dont le client est susceptible de se prévaloir à deux reprises.

Nuage inc. devrait constater les droits non remboursables de 1 million de dollars de manière systématique sur la durée au cours de laquelle elle s'attend à gagner les droits de licence.

---

# TABLE DES MATIÈRES

UN GUIDE SUR LA  
CONSTATATION DES PRODUITS

1

ACCORDS À COMPOSANTES MULTIPLES

2

MÉTHODE DE L'AVANCEMENT DES  
TRAVAUX

3

PRÉSENTATION DES PRODUITS SUR LA  
BASE DU MONTANT BRUT OU DU  
MONTANT NET

4

VENTES À LIVRER

5

FRAIS OU PAIEMENT INITIAUX NON  
REMBOURSABLES

6

DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET  
DISPOSITIONS TRANSITOIRES

# DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR ET DISPOSITIONS TRANSITOIRES

## ENTRÉE EN VIGUEUR POUR LES EXERCICES OUVERTS À COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2022

### **Propositions quant à l'application rétrospective avec mesures d'allègement transitoires :**

- L'entreprise n'est pas tenue d'apporter des ajustements rétrospectifs relativement aux contrats à long terme qui sont comptabilisés selon la méthode de l'avancement des travaux et qui ont été achevés durant l'exercice de première application des modifications ou l'exercice qui le précède immédiatement; et
- L'entreprise n'est pas tenue d'apporter des ajustements rétrospectifs relativement aux accords à composantes multiples si toutes les prestations ont été exécutées durant l'exercice de première application des modifications ou l'exercice qui le précède immédiatement.



CONCLUSION  
ET DISCUSSION  
QUESTIONS ET COMMENTAIRES





PROCHAINEMENT CHEZ RICHTER

*La série **Fonction finances de Richter**  
sera de retour en 2022!*

**RICHTER**

MERCI!