

Session 2013

Agrégation concours externe

Section : Economie et gestion

Option : Finance et contrôle

Etude de cas sur la gestion des entreprises et des organisations

Durée : 5 heures

Calculatrice électronique de poche - y compris calculatrice programmable, alphanumérique ou à écran graphique – à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n° 99-186 du 16 novembre 1999.

Plan comptable général (plan de comptes uniquement) autorisé.

Tables statistiques (sans formule) autorisées.

L'usage de tout autre ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

SUJET

Présentation du groupe CMC, de la SPF et de son activité

Présentation du groupe CMC

Le groupe Crédit Mutuel et Coopératif (CMC) est un groupe bancaire issu de la réunion successive de trois réseaux de banques mutualistes, le Crédit mutuel d'Ile de France, la Banque Mutualiste Bretonne (BMB), le Crédit Coopératif Charentais.

Ce groupe s'est petit à petit structuré en un acteur très bien implanté dans tous les régions françaises. Il est constitué :

- de cinquante banques régionales ;
- d'une société chef de file **CMCF** (Crédit Mutuel et Coopératif Français) ;
- et de deux filiales spécialisées :
 - la Société Financière Mutuelle (**SFM**) spécialisée dans la banque d'affaires et les grands comptes ;
 - et la Société Financière Paiement (**SFP**) spécialisée dans le traitement des paiements et des opérations monétiques.

Les banques régionales sont la propriété d'environ cinq millions de sociétaires. La cession des parts est réglementée par les statuts, ce qui rend quasiment impossible une prise de pouvoir par un groupe extérieur. Les cinquante banques régionales détiennent au total 100 % du CMCF. CMCF détient 75 % de SFM et 20 % de chaque banque régionale. SFM détient 99,99 % de SFP.

Dans ces banques, les clauses de limitation des droits de vote, de préférence et un droit de veto donnent le contrôle réel des banques régionales à la CMCF malgré le sens inverse des participations. Le CMCF assure les fonctions de chef de groupe : stratégie, services juridiques centraux, marketing central, contrôle de gestion du réseau. Il emploie environ 1 500 collaborateurs.

Depuis une restructuration survenue en 2011, SFP est l'opérateur central du groupe CMC pour la gestion de toutes les opérations de paiement qui sont séparés en deux grandes activités : les paiements classiques et les paiements par carte. SFP a également comme clients pour ces deux services quelques banques extérieures au groupe. Il existait avant 2011 un autre opérateur de paiement, la SAS BMBP issu du groupe BMB.

Présentation de la SFP

SFP développe tous les systèmes en particulier informatiques permettant d'autoriser, de compenser, d'encaisser et d'envoyer les paiements aux destinataires pour toutes les banques du groupe. Les systèmes développés sont très complexes techniquement.

SFP réalise les produits nets bancaires de 395 M€ (Millions d'euros) et dégage un résultat brut d'exploitation d'environ 95 M€. Au sein des charges (d'environ 300 M€), l'informatique représente à peu près 150 M€ se décomposant en 80 M€ d'études (maîtrise d'ouvrage) et 70 M€ de charges directes externalisées. L'exploitation et le développement sont externalisés.

SFP assure la maîtrise d'ouvrage : spécification, assistance au déploiement, back-office (impayés, litiges). La réalisation des programmes informatiques est sous-traitée au GIE prestataire informatique du groupe.

L'activité est lourde et nécessite d'importants investissements immatériels informatiques. La plupart des applications ont des durées de vie d'une dizaine d'années. Initialement, l'activité de SFP reposait plutôt sur des produits très standardisés, vendus en grandes quantités. Depuis quelques années SFP propose aux banques du réseau et aux autres clients des cartes spécifiques mieux ciblées sur leurs besoins et en plus petites quantités.

Les dossiers suivants sont proposés à votre réflexion : ils peuvent être étudiés de façon indépendante.

Dossier 1 : Etude de la méthode de calcul des coûts et pris de transfert

Dossier 2 : Rapprochement de sociétés

Les deux dossiers sont indépendants. A l'intérieur d'un dossier, il est vivement conseillé de traiter les questions dans l'ordre proposé. Les durées pour chaque dossier ne sont qu'indicatives.

L'étude s'appuie sur une situation réelle. Cependant, pour des raisons de confidentialité, les dénominations, les méthodes et les données numériques ont été modifiées et/ou simplifiées.

Le sujet comporte les annexes suivantes :

Premier dossier : étude de la méthode de calcul des coûts et prix de transfert (2h 30)

Annexe 1 : Description des systèmes de paiement

Annexe 2 : Le contrôle de gestion de SFP

Annexe 3 : Extrait des coûts des prestations

Annexe 4 : Budget définitif des coûts et marges après correction, validés par le comité de gestion

Deuxième dossier : rapprochement de sociétés (2 h 30)

Annexe 5 : Opérations de rapprochement de BMBP et de SFP

Annexe 6 : Eléments de valorisation de la valeur économique créée par l'opération de restructuration

Annexe 7 : Modalités financières de l'opération de rapprochement

Annexe 8 : Activité future de SFP après restructuration

Dossier 1 : Etude de la méthode de calcul des coûts et prix de transfert

Les questions de ce dossier sont toutes indépendantes

TRAVAIL A FAIRE

A partir des annexes 1 à 4.

- 1.1. Rappeler les différentes méthodes de fixation des prix de transfert entre sociétés. Dans une perspective de pilotage du groupe CMC, en fonction de quels critères peut-on choisir le type de prix de transfert entre sociétés du groupe CMC ? Discuter le choix du prix de transfert fait par CMC.
- 1.2. Indiquer les inconvénients du système de fixation des prix de transfert entre sociétés retenu par le groupe CMC ainsi que les mesures prises pour en limiter les effets.
- 1.3. Analyser dans quelle mesure les prix de transfert entre sociétés peuvent avoir un impact sur les comptes consolidés ainsi que, plus globalement, sur la situation du groupe CMC.
- 1.4. Analyser l'intérêt des différentes parties prenantes (SFP, SFM, CMCF et banques régionales) à propos du choix du prix de transfert.
- 1.5. En utilisant l'annexe 3, déterminer le coût total et unitaire des prestations « Compensation de transaction de paiement porteur » et « Emission d'un impayé international » pour chaque année de 2011 à 2014. En déduire les marges réalisées à l'intérieur du groupe pour la même période.
- 1.6. Le comité de gestion de CMCF a validé les coûts de deux activités selon les deux méthodes envisagées de répartition des charges indirectes (cf. annexe 4). Réaliser une analyse comparée des impacts de chacune des méthodes sur :
 - les coûts des deux prestations ;
 - les coûts globaux et le résultat de SFP ;
 - les résultats des banques régionales ;
 - le résultat du groupe.

Dossier 2 : Rapprochement de sociétés

La SA SFP (Société Financière de Paiement) fait partie du groupe bancaire mutualiste (CMC) depuis l'origine. Le réseau mutualiste Banque Mutualiste Bretonne (BMB) qui a rejoint, en 2005, le réseau CMC a apporté avec lui son propre opérateur de paiement, la SAS BMB Paiements (BMBP) ainsi que le GIE BMB Informations (BMBI). La SA CMCF avait, quant à elle, conservé une partie de son métier de base à travers l'activité « Chèque » dont la totalité des opérations étaient, en réalité, sous-traitées à BMBP.

En tant que GIE prestataire de services informatiques du groupe CMC, BMBI développe et exploite le système d'information.

Avant la réorganisation, l'activité de BMBP était organisée autour de trois pôles :

- **Monétique** : prestations de monétique pour le compte des Banques Mutualistes Bretonnes, des filiales et de ses partenaires (conduites de projets nationaux « prestations de back-office ») ;
- **Servicing** : prestations de back-office pour les clients propres et de services pour le groupe et les filiales ;
- **Canal Automate et LSB (Libres Services Bancaires)** : gestion des plates-formes d'échanges interbancaires pour le compte du réseau BMB et de ses partenaires.

La SAS BMBP avait été constituée sur un modèle de type « GIE répartiteur de coûts ». De ce fait, son résultat était structurellement proche de zéro.

Au sein du groupe CMC, BMBP avait une activité très proche de celle de la SFP. Un rapprochement des deux entreprises avait donc été prévu dans la réunion des deux réseaux mutualistes mais il n'avait pas encore pu être mené à terme.

A l'issue d'une **étude menée au cours du 2^{ème} semestre 2010**, CMCF a pris la décision de regrouper les activités monétiques de SFP afin de créer un opérateur central de paiement pour tout le groupe CMC.

Cette restructuration au sein du groupe CMC **est réalisée à la date du 1^{er} octobre 2011** :

La SA CMCF transfère le fonds de commerce de son activité « Chèques » à la SA SFP.

La SAS BMBP transfère :

- son activité « Canal Automate et Libres Services Bancaires » au GIE BMBI qui ainsi conforte au sein du groupe son rôle de prestataire unique de services informatiques,
- son activité « Servicing » à la SA CMCF, qui complète ainsi son offre de services aux clients du réseau BMB,
- son activité « Monétique » à la SA SFP qui devient après cette restructuration, l'opérateur central de paiement du groupe CMC.

Vous êtes chargé d'analyser les conditions de réalisation de cette réorganisation au sein du groupe CMC.

TRAVAIL A FAIRE

Les trois parties sont indépendantes

Partie 1 - Evaluation des prix de transition

A partir des annexes 5 et 6,

- 2.1.1. Indiquer pourquoi le modèle de valorisation par les multiples de comparables appliqué au résultat de l'entreprise BMBP est inapproprié.
- 2.1.2. Déterminer, à fin 2010, la valorisation « théorique » de la transaction que l'on obtiendrait en appliquant la méthode des comparables boursiers à la marge additionnelle dégagée par la SA SFP après restructuration.

- 2.1.3. Déterminer, à fin 2010, la valeur économique créée au niveau de SFP par l'apport de l'activité « monétique » de BMBP (hors activité chèques) puis celle créée pour l'activité « Chèques ». Comparer la valeur globale « réelle » obtenue à celle déterminée dans la question précédente. En déduire les prix de cession par CMCF à SFP des titres BMBP et du fonds de commerce « Chèques ».
- 2.1.4. Comparer les deux méthodes d'évaluation proposées et donner votre avis sur les différentes hypothèses retenues.

Partie 2 - Comptabilité et fiscalité des opérations

A partir des annexes 5 et 7,

- 2.2.1. Evaluer les impacts fiscaux pour le vendeur des titres et du fonds de commerce. Indiquer les modalités d'imposition pour l'acquéreur. (On négligera les effets de l'amendement Charasse).
- 2.2.2. Définir l'opération de TUP (Transmission Universelle de Patrimoine) et la comparer avec la procédure de fusion simplifiée en termes de traitement comptable et fiscal. Valoriser les composants de la TUP.
- 2.2.3. Comptabiliser les opérations d'achat du fonds de commerce et des titres à CMCF ainsi que les opérations de transmission du patrimoine de BMBP dans la comptabilité individuelle de la SA SFP.
- 2.2.4. Comptabiliser au 31/12/2011, les retraitements qui seront nécessaires pour présenter les comptes consolidés (bilan et compte de résultat) du groupe CMC après cette fusion.

Partie 3 - Dépréciation des UGT

A partir des annexes 5 à 8,

- 3.3.1. Indiquer les critères à retenir pour déterminer des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT).
- 3.3.2. Procéder à une analyse critique détaillée de l'explication donnée par le stagiaire en commissariat aux comptes quant à la méthode à adopter pour procéder aux tests de dépréciation.
- 3.3.3. En reprenant l'exemple donné à la fin de l'extrait de l'entretien, après avoir vérifié que la comptabilisation d'une dépréciation était bien nécessaire fin 2012, calculer le montant de reprise de dépréciation fin 2013.

ANNEXES

EAE ECF 3

Annexe 1 - Description des systèmes de paiement.

LES SYSTEMES DE PAIEMENT CLASSIQUES

Les paiements classiques utilisent plusieurs systèmes, entre autres :

- Le système domestique pour les petits montants "STET CORE" (Compensation REtail, plate-forme de compensation interbancaire gérée par la société STET) permet la gestion des paiements par l'intermédiaire d'une chambre de compensation. STET CORE assure le routage et la comptabilisation des transactions ainsi que le calcul des soldes par établissements. Le règlement net à la Banque de France, réalisé sur la base des soldes nets établissement par établissement, est assuré en fin de journée.
- Le système "Target 2" concerne les virements unitaires de gros montant. Le paiement se fait sur la valeur brute.

Les paiements domestiques (STET CORE) représentent 95% de l'activité de SFP. SFP traite 8 milliards d'opérations par an. Dans leur grande majorité, les paiements concernant les banques du groupe partent et arrivent en vrac via la société STET.

SFP récupère tous ces fichiers de paiements regroupant parfois un millier d'entre eux, les éclaire et les redistribue établissement par établissement destinataire. Il y a vérification de l'égalité des sommes entre les entrées et les sorties, tant en quantité et qu'en valeur. Cette activité est stable.

LES PAIEMENTS PAR CARTE

Création de la carte

Les principaux émetteurs de carte sont Visa et Mastercard.

La carte est commandée en agence. Des informations sont envoyées au "personnalisateur" (identification, date d'expiration, numéro de carte, données de sécurité). La personnalisation fait appel à des processus complexes de sécurisation. Des informations sont incorporées dans la puce. Un sous-traitant crée le support, encapsule la puce avec les éléments de sécurité, assure le packaging, le routage et envoi le code de sécurité à l'utilisateur. Il renvoie des informations à CMCF pour que la carte soit reconnue dans les référentiels des banques.

Paiement par carte

Lorsque la carte est mise dans le TPE (Terminal de Paiement Electronique), il peut y avoir demande d'autorisation. Elle est systématique au-delà d'un certain montant variable selon les commerçants, aléatoire pour les paiements de faible montant. Elle consiste à vérifier que la carte existe dans les référentiels de la banque, qu'elle n'est pas mise en opposition et que le solde déjà dépensé est inférieur à un certain seuil. La banque émettrice doit donc conserver une base des cartes valides, périmées ou en opposition. C'est SFP qui assure cette fonction pour toutes les sociétés adhérentes (du groupe ou hors groupe). La délivrance d'une autorisation entraîne la garantie du paiement. Il existe également des cartes à autorisation systématique (vérification du solde à chaque utilisation). La demande d'autorisation déclenche une facturation de SFP.

Le processus de paiement sur le TPE débute par la composition du code PIN (Personal Identification Number) et la vérification de la validité du code avec un algorithme de sécurité puis éventuellement une demande d'autorisation. Toutes les transactions sont stockées dans le TPE puis télécollectées en fin de journée via le réseau téléphonique. A partir de là vont se dérouler les opérations de mise en recouvrement et de compensation (via la STET, cf. paiements classiques) et de calcul de la somme à porter au crédit du compte du commerçant. Cette activité augmente d'environ 5% par an.

Tournez la page S.V.P.



Annexe 2 - Le contrôle de gestion de SFP

Le contrôle de gestion repose sur trois mécanismes principaux : le pilotage par les budgets, la détermination des coûts et des prix de transfert par la méthode ABC, le compte de résultat monétique des banques clientes.

I. Le pilotage par les budgets

Une cartographie précise des responsabilités budgétaires a été établie. Le compte de résultat pour chaque métier (paiements et cartes bancaires) est déterminé tous les mois. Ce compte de résultat est comparé avec le budget, le résultat du mois précédent et le résultat du même mois de l'année précédente.

A l'intérieur de chaque métier, les charges sont décomposées en sous-secteurs. Chaque responsable doit respecter son budget, quelle que soit son importance. En raison du mécanisme des prix de transfert (cf. supra), il n'est cependant pas responsable des recettes. Le respect du budget est validé par le groupe.

II. Les prix de transfert

Les coûts sont calculés selon la méthode ABC. 80% des coûts sont directs. L'essentiel des coûts est constitué par de la main d'œuvre directe. Tous les collaborateurs utilisent des badges qui permettent le relevé de temps précis, tâche par tâche ou projet par projet si nécessaire. Les charges de structure indirectes sont ventilées, entre les activités, en fonction des ETP (Equivalents Temps Plein). Certaines activités sont grosses consommatrices de main d'œuvre et sont donc pénalisées par ce mode de répartition. Les coûts sont validés par le comité de gestion de CMCF.

A la fin du premier semestre N, les coûts des activités sont calculés. Ils serviront à déterminer les prix de transfert annuels N+1, répertoriés dans une grille tarifaire distribuée au groupe. Les banques régionales utilisent cette grille pour établir leur propre tarif. Le prix de transfert intragroupe est égal au coût majoré de 30%. Ce taux est rapproché des prix du marché. Les prix de transfert sont validés par le groupe. Si le prix de transfert est supérieur à celui du marché, on risque de perdre des clients internes au groupe.

Prix de vente aux clients externes au groupe

Il est identique au prix de transfert. Les clients extérieurs mettent SFP en concurrence avec les autres fournisseurs. C'est ainsi que SFP doit répondre régulièrement à des appels d'offre, même s'il n'est pas facile ni rapide pour le client de changer de fournisseur.

La marge réelle n'est jamais de 30% mais plutôt de 25%. On peut identifier trois causes :

- Une variation du prix des charges entre le premier semestre N et l'année N+1.
- Un effet d'activité : L'activité carte est en progression à peu près régulière de l'ordre de 5% par an sachant que 60% des charges sont fixes.

Les clients de SFP (internes ou externes) n'utilisent pas tous les mêmes prestations et pas nécessairement dans les mêmes quantités. Certaines banques assurent par exemple des fonctions de back-office alors que d'autres les sous-traitent à SFP. On peut néanmoins considérer que l'impact des variations de la consommation des produits est relativement faible.

Les banques du réseau surveillent attentivement les coûts et les facturations de SFP et les comparent avec des benchmarks européens. Les coûts sont habituellement stables ou en légère diminution, grâce à l'augmentation de l'activité. Les résultats de SFP sont en croissance constante depuis une dizaine d'années ce qui pousse les banques régionales à réclamer une diminution des prix de transfert. Une négociation a alors lieu entre leurs représentants, CMCF et SFP.

Les résultats de la SFP sont intégralement distribués à la SFM, qui redistribue la quasi-totalité. Le PDG de la SFP estime que la réalisation d'un bénéfice est la preuve vis-à-vis du groupe de la performance de sa société.

III. Le compte de résultat monétique (activité cartes).

SFP établit un compte de résultat monétique pour chaque banque du groupe. L'ensemble du réseau dégage un résultat de 300 M€ sur ces opérations, à comparer au résultat de 20 M€ de SFP sur les mêmes opérations. Les prestations facturées par SFP ne représentent que 15% des charges totales de la filière cartes, le poste le plus important étant constitué par les commissions interbancaires. Un classement est établi entre toutes les banques du réseau et distribué dans le groupe. Cela permet de constituer un benchmark interne, même si la comparaison de banque de tailles très différentes ne peut s'effectuer sans précaution.

Annexe 3 - Extrait des coûts des prestations

Récapitulatif des coûts de l'année 2011.

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes	5 244 000	764 000	204 000 000
Part de charges variables	20%	70%	40%
ETP	880	1 040	164 000
Charges de structure indirectes	273 659	323 415	51 000 000
Taux de croissance moyen de l'activité (en nombre de prestations de 2012 à 2014)	6%	3%	5%
Nombre de prestations	508 244 000	17 000	

Les opérations de compensation de transaction sont entièrement automatisées. Les chaînes de traitement ne nécessitent que peu de maintenance. Les opérations d'émission d'impayé international sont, par contre, presque entièrement manuelles.

Les charges de structure sont ventilées dans le système actuel au prorata des Equivalents Temps Plein. Pour chaque activité ainsi que pour SFP, la structure des ETP suit la même répartition entre charges fixes et variables que l'ensemble des charges. Par exemple pour l'activité "Compensation de transaction de paiement porteur" dont 20% des charges sont variables, les ETP, fonction de l'activité, représentent 20% des ETP totales de l'activité. L'unité de mesure en volume des charges de personnel est l'ETP.

Taux de croissance du prix des charges variables : 1% par an.

Taux de croissance du prix des charges directes fixes : 2% par an.

Taux de croissance du prix des charges de structure indirectes : 2% par an.

**Annexe 4 - Budget définitif des coûts et marges après correction,
validés par le comité de gestion.**

Le comité de gestion s'interroge sur les effets de la méthode de répartition des charges de structure indirectes en fonction des ETP. Il veut tester l'impact d'une autre méthode de répartition en fonction des charges directes. Il a fait réaliser une étude comparative.

Répartition en fonction des ETP

Compensation de transaction de paiement	2011		2013	2014
Total ch. directes	5 245 000	5 400 000	5 570 000	5 740 000
Ch. de structure ind.	275 000	280 000	280 000	285 000
Coût total	5 520 000	5 680 000	5 850 000	6 025 000
Marge totale	1 656 000	1 705 000	1 755 000	1 807 000
Coût unitaire	0.0109	0.0105	0.0102	0.0099
Marge unitaire	0.0033	0.0032	0.0031	0.0030

Emission d'un impayé international	2011		2013	2014
Total ch. directes	764 000	790 000	820 000	845 000
Ch. de structure ind.	323 000	330 000	337 000	345 000
Coût total	1 087 000	1 120 000	1 157 000	1 190 000
Marge totale	325 000	336 000	347 000	357 000
Coût unitaire	63.9412	63.9634	64.1320	64.0599
Marge unitaire	19.1176	19.1890	19.2400	19.2180

Répartition en fonction des charges directes

Compensation de transaction de paiement	2011		2013	2014
Total ch. directes	5 245 000	5 400 000	5 570 000	5 740 000
Ch. de structure ind.	1 310 000	1 330 000	1 348 000	1 367 000
Coût total	6 555 000	6 730 000	6 918 000	7 107 000
Marge totale	1 965 000	2 020 000	2 075 000	2 130 000
Coût unitaire	0.0129	0.0125	0.0121	0.0117
Marge unitaire	0.0039	0.0037	0.0036	0.0035

Répartition en fonction des charges directes

Emission d'un impayé international	2011		2013	2014
Total ch. directes	764 000	790 000	820 000	845 000
Ch. de structure ind.	190 000	195 000	198 000	200 000
Coût total	954 000	985 000	1 018 000	1 045 000
Marge totale	286 000	295 000	305 000	314 000
Coût unitaire	56.1176	56.2536	56.4449	56.2543
Marge unitaire	16.8235	16.8475	16.9113	16.9032

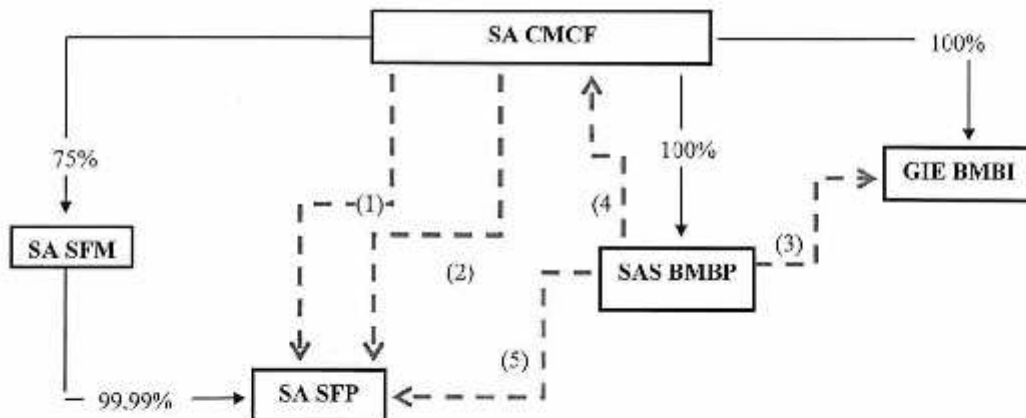
Annexe 5 - Opérations de rapprochement de BMBP et de SFP

A. Planning de déroulement de l'opération : les travaux de rapprochement des différentes activités débutent au 2^{ème} semestre 2010 et se terminent au cours du 2^{ème} semestre 2011 selon le calendrier ci-dessous.

Calendrier	2010				2011												2012
	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	---
I- Travaux préparatoires	Groupes de travail sur le projet																
II - Ressources Humaines				Echanges avec les partenaires sociaux						Préparation du transfert des contrats de travail							
III- Formalités			Evaluation, étude des modalités de financement						Formalités légales								
IV- Réalisation technique															Intégration des équipes, réorganisation		

▲
01/10/2011 : date de réalisation juridique de l'opération

B. Schéma détaillant les différentes phases de l'opération de rapprochement des entités SA SFP et SAS BMBP :



- (1) Cession par la SA CMCF à la SA SFP des titres de la SAS BMBP.
- (2) Cession par la SA CMCF à la SA SFP du fonds de commerce correspondant à l'activité « Chèques ».
- (3) Transfert du pôle de gestion du « Canal Automate » de la SAS BMBP au GIE BMBI.
- (4) Transfert du pôle « Servicing » de la SAS BMBP vers la SA CMCF.
- (5) Transmission Universelle de Patrimoine de la SAS BMBP en faveur de la SA SFP.

C. Eléments d'imposition

Le taux d'imposition à retenir est de 34,42%

Annexe 6 - Eléments de valorisation de la valeur économique créée par l'opération de restructuration

A. Valorisation des composantes de l'opération réalisée au profit la SA SFP

On concentrera l'étude sur les points (1), (2) et (5) en supposant réalisés les points (3) et (4) du schéma de l'annexe précédente.

Cette transaction a un caractère particulier qui tient au fait qu'elle se déroule entre entités d'un groupe mutualiste.

Aussi, il a été décidé d'évaluer les prix de transaction des titres et du fonds de commerce en fonction de la valeur économique créée par l'opération de restructuration au sein de la SA SFP.

Cette valeur économique se compose des synergies nettes de coûts additionnels que la SA SFP supportera sur l'activité « monétique » transférée par la SAS BMBP et de la marge potentielle dégagée sur le fonds de commerce de l'activité « Chèques » vendu par la SA CMCF à SFP.

La SA SFP conservera 15% de la valeur économique créée par l'opération.

Les travaux d'évaluation des prix de transactions doivent être finalisés fin 2010 en utilisant les deux méthodes suivantes :

- Valorisation par les multiples de comparables boursiers.
- Valorisation par la méthode des flux futurs actualisés.

B. Valorisation par la méthode des multiples de comparables boursiers

Il s'agit d'appliquer un multiple à la marge additionnelle future stabilisée et actualisée dégagée par la SA SFP après restructuration.

Un multiple d'EBITDA de 8,2 a été déterminé à partir d'un échantillon d'entreprises comparables. Il est appliqué à une marge cible de 14,34 M€ (net d'impôt), à l'horizon fin 2015.

C. Valorisation par la méthode des flux futurs actualisés

a) Détermination des flux futurs actualisés de l'activité « Monétique » de la SA SFP après restructuration (hors fonds de commerce vendu par CMCF) :

Des synergies potentielles sont progressivement engendrées grâce à la réalisation d'économies d'échelle. Elles deviennent récurrentes à partir de fin 2015 tout comme la part des gains redistribuée aux différents réseaux. Ces synergies sont de trois natures différentes :

- Diminution des charges informatiques et d'infrastructure par ré-internalisation au sein des équipes de SFP de prestations externalisées (éditions de logiciels), par mise en commun des charges informatiques sur les projets, par mutualisation des infrastructures.
- Réduction du recours aux prestataires externes.
- Diminution du coût des prestations achetées à des sous-traitants grâce à des baisses tarifaires.

Evaluation des synergies potentielles :

En M€	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Synergies réalisées au sein de SFP après restructuration	0,00	2,16	23,36	48,33	72,09	74,79

Estimation des coûts d'investissement du projet :

Les coûts de projet pour assurer la convergence vers les plates-formes communes ont été estimés selon la répartition ci-dessous :

En M€	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Evolution et migration vers les plates-formes communes	0,00	8,37	15,93	13,37	7,02	0,0

Estimation des coûts de rationalisation des infrastructures :

En M€	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Rationalisation infrastructure	0,00	10,18	19,13	13,29	5,70	0,0

CMCF prendra à sa charge les coûts de rationalisation des infrastructures car ces frais consistent à réorganiser l'architecture informatique du groupe CMC et sont principalement constitués de prestations de BMBI.

SFP prendra à sa charge l'ensemble des coûts de convergence des plates-formes dont elle est propriétaire (migration, évolution, coûts de licences).

Redistribution d'une partie des gains de synergie au réseau : afin de garder le caractère mutualiste de l'opération, une partie des gains de synergie sera redistribuée aux différents réseaux mutualistes selon la répartition ci-dessous :

En M€	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Part des gains de synergies redistribués aux réseaux	0,00	0,0	16,2	33,75	52,79	55,76

b) Détermination des flux futurs actualisés de l'activité « Chèques » de SFP après restructuration (fonds de commerce vendu par CMCF) :

La valeur du fonds de commerce acquis par SFP auprès de CMCF pour le transfert des relations contractuelles relatives aux prestations « Chèques » est estimée sur la base d'une projection actualisée de la marge générée par l'opérateur SFP. Cette marge sera déterminée selon les flux financiers ci-dessous :

En M€	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Marge additionnelle potentielle de l'activité « Chèques » (avant impôt)	0,00	1,35	2,7	2,84	2,84	2,84

c) Détermination des valeurs terminales relatives à la valorisation de l'activité « Monétique » et de l'activité « Chèques » :

Taux d'actualisation : 10%

Taux de croissance des flux dégagés à partir de 2015 : 1,25%

Part de la valeur terminale retenue pour valoriser la transaction : 60%

Annexe 7 : Modalités financières de l'opération de rapprochement.

A. Prix de vente retenu après renégociation entre les différentes parties :

On considérera que les deux cessions suivantes ont eu lieu le 25 septembre 2011.

Montant global des 5 100 000 titres BMBP vendus par CMCF à SFP : 47,40 M€

Montant du fonds de commerce « Chèques » vendu par CMCF à SFP : 11,30 M€

Dans les comptes de CMCF, les titres BMBP figurent pour la valeur d'origine de 9,5 M€.

La cession du fonds de commerce « Chèques » se fera sans aucun transfert d'actif/passif ni de personnel, car, bien que l'activité ait été créée par CMCF, les prestations sont depuis plusieurs années réalisées par la SAS BMBP. La cession portera donc uniquement sur les relations contractuelles entre CMCF et ses clients.

B. Financement de l'opération par SFP :

Les modalités de financement pour SFP ont été examinées afin de couvrir les besoins complémentaires en financement généré par :

- l'acquisition des titres de BMBP et du fonds de commerce de CMCF (financement d'environ 58,7 M€ en 2011)
- les coûts du projet de convergence des plates-formes informatiques (financement d'environ 44,7 M€ à engager sur la période 2011 à 2014 dont 8,4 M€ à engager dès l'année 2011)

Les fonds propres nets de SFP étant de 16 M€ au moment de l'opération de rapprochement alors que le niveau minimum exigé réglementaire est de 11 M€, il reste un besoin complémentaire à financer en 2011 de 62,1 M€ (58.7 + 8.4 – (16 – 11)).

La solution retenue a été de ne pas distribuer en 2011 de dividendes sur le résultat de 2010 aux actionnaires de la SA SFP. Un montant de 42,1 M€ a ainsi été porté en report à nouveau. Un financement complémentaire sous forme d'une augmentation de capital de 20 M€ a été lancée en juillet 2011. Cette augmentation a été principalement souscrite par l'actionnaire majoritaire de SFP. L'action SFP d'une valeur nominale de 5 € a été émise au prix de 11 €.

C. Bilan en millions d'euros de la SAS BMBP au moment de la TUP (après transfert de l'activité « Canal Automate » à BMBI et cession de l'activité « Servicing » à CMCF).

Actif	Brut	A/D	Net	Passif	Net
Autres immobilisations incorporelles	58,2	51,3	6,9	Capital (5 100 000 actions)	5,1
Autres immobilisations corporelles	16,3	14,4	1,9	Réserves	2,7
Autres immobilisations financières	0,9		0,9	Report à nouveau	-0,1
Total actif immobilisé	75,4	65,7	9,7	Résultat	1,8
Avances versées sur commandes	16,3		16,3	Capitaux propres	9,5
Clients	11,9		11,9	Dettes fournisseurs	38,4
Autres créances	0,7		0,7	Dettes fiscales et sociales	7,4
Disponibilités	24,6		24,6	Autres dettes	10,0
Charges constatées d'avance	2,1		2,1		
Total actif circulant	55,6	0,0	55,6	Total passif exigible	55,8
Total actif	131,0	65,7	65,3	Total passif	65,3

Annexe 8 – Activité future de SFP après restructuration

Depuis la fin de l'exercice 2011, SFP est devenue la seule structure du groupe CMC dont l'activité est liée aux moyens de paiements. L'acquisition de l'activité « Chèques » à la CMCF, l'apport de l'activité « Monétique » de la BMBP et l'acquisition d'une société de services informatiques ont permis de créer un ensemble cohérent lié à la nouvelle logique du groupe et rattaché à l'UGT « Service ».

Détail des actifs affectés à l'UGT « Service » au 31 décembre 2011

MC	Valeur brute	Amortissement	Date d'acquisition
Goodwill	40		
Construction	50	10 ans	1 ^{er} juillet 2011
Equipements	120	12 ans	1 ^{er} juillet 2011

Aucune dépréciation n'a été comptabilisée fin 2011.

L'exercice comptable de la SA SFP coïncide avec l'année civile.

Extrait de l'explication donnée par le stagiaire en commissariat aux comptes en charge de la mission d'audit des comptes du groupe 2011

« Pour vous expliquer un peu comment procéder à propos de cette UGT, en ce qui concerne les *tests d'impairment*, comme on dit :

La mise en œuvre de tests de dépréciation est une question sur laquelle la Compagnie des Commissaires aux Comptes nous a demandé de porter une attention particulière. Ce test a lieu une fois par an à la clôture des comptes. Eu égard aux indices de perte de valeur, composés obligatoirement de critères provenant de l'environnement externe du groupe, il est fort probable qu'il faille procéder à des tests de dépréciation. Pour réaliser ces derniers, il convient de comparer la valeur nette au bilan par rapport au minimum entre la juste valeur de l'UGT diminuée des coûts de vente et sa valeur d'utilité.

Pour déterminer la valeur d'utilité, il convient de déterminer les flux de trésorerie d'exploitation actualisés après impôts sur une période d'environ cinq ans. La détermination de ces flux de trésorerie est réalisée en tenant compte des risques afférents. Le taux d'actualisation à retenir se calcule à partir du taux de rentabilité exigé par l'actionnaire, compte tenu des risques spécifiques inhérents à l'entreprise et à son activité.

Ensuite, admettons par exemple que la valeur d'utilité pour cette UGT soit fin 2012 de 100 et qu'elle soit représentative de la valeur recouvrable. On trouve une dépréciation mais qui pourra être reprise si fin 2013 la valeur recouvrable de l'UGT s'élève, par exemple, à 180. »

Extrait de la norme comptable internationale 36 : dépréciation d'actifs

§104 Une perte de valeur doit être comptabilisée pour une unité génératrice de trésorerie (le plus petit groupe d'unités génératrices de trésorerie auquel un *goodwill* ou un actif de support a été affecté) si, et seulement si, la valeur recouvrable de l'unité (du groupe d'unités) est inférieure à la valeur comptable de l'unité (du groupe d'unités). La perte de valeur doit être répartie, en réduction de la valeur comptable des actifs de l'unité (du groupe d'unités) dans l'ordre suivant :

- tout d'abord, réduction de la valeur comptable de tout *goodwill* affecté à l'unité génératrice de trésorerie (au groupe d'unités) ; et
- ensuite, aux autres actifs de l'unité (du groupe d'unités) au prorata de la valeur comptable de chaque actif dans l'unité (le groupe d'unités).

PROPOSITION DE CORRIGE

Dossier 1 : Étude de la méthode de calcul des coûts et prix de transfert

1.1. Rappel des différentes méthodes de fixation des prix de transfert entre sociétés. Critères de choix. Choix effectué par CMC.

Différentes méthodes peuvent être utilisées pour fixer des prix de transfert : elles peuvent être classées en méthodes fondées sur les transactions et en méthodes fondées sur les bénéfices.

Parmi les méthodes fondées sur les transactions, on peut distinguer :

- la méthode s'appuyant sur des prix comparables (*Comparable Uncontrolled Price-CUP*). Cette méthode permet de comparer le prix d'un bien ou d'un service transféré au sein d'un groupe dans le cadre d'une transaction comparable sur un marché comparable ;
- la méthode s'appuyant sur un prix de revient majoré (*Cost Plus Method-CPM*). Cette méthode permet d'obtenir le prix de pleine concurrence en ajoutant au coût de production un taux de marge brute. Cette méthode s'applique avec la même logique que celle du prix de revente minoré (RPM) mais la différence est qu'elle est fondée sur le coût de production au lieu de la marge brute ;
- la méthode s'appuyant sur un prix de vente minoré (*Resale Price Method-RPM*). Cette méthode permet de comparer la marge brute (marge sur prix de revente) pratiqué sur un produit comparable vendu sur un marché comparable. Lorsque le marché n'est pas comparable des ajustements sont nécessaires en termes de fonctions et de risques assumés.

Parmi les méthodes fondées sur les bénéfices, on peut distinguer :

- la méthode du partage du bénéfice (*Profit split method-PSM*). Cette méthode permet de déterminer les coûts d'exploitations des entreprises indépendantes sur un marché donné afin d'appliquer le même ratio ;
- la méthode transactionnelle de la marge nette (*transactional net margin method-TNMM*). Il s'agit de toutes les méthodes qui permettent de comparer des indicateurs globaux ressortant d'entreprises concurrentes commercialisant des produits similaires sur les mêmes marchés.

Du fait que le groupe CMC est en concurrence avec d'autres groupes bancaires et que les opérations effectuées sont standardisées, les méthodes de prix de transfert applicables doivent s'appuyer plutôt sur des données externes (méthode s'appuyant sur des prix comparables, méthode s'appuyant sur un prix de vente minoré) plutôt que sur des données internes (méthode s'appuyant sur un prix de revient majoré). Les méthodes fondées sur les bénéfices, plus lourdes à mettre en œuvre, seraient également très adaptées au groupe car les entités composant le groupe (banques régionales notamment) sont plutôt indépendantes et concurrentes entre elles.

Pour ce qui concerne le groupe CMC, la méthode qui s'appuie sur un prix de revient majoré n'est pas véritablement adaptée.

1.2. Inconvénients du système de fixation des prix de transfert entre sociétés retenu par le groupe CMC. Mesures prises pour en limiter les effets.

La méthode utilisée par le groupe CMC s'appuie sur des coûts calculés selon la méthode ABC (*activity basing costing*). 80 % de ces coûts sont des coûts directs constitués essentiellement de main d'œuvre. Les charges indirectes ont réparties en fonction de la main d'œuvre, ce qui pénalise fortement certaines activités grosses consommatrices de main d'œuvre. Le prix de transfert intragroupe est égal au coût majoré de 30 %. Ce prix de transfert est aussi utilisé pour les clients externes au groupe.

La différence entre ABC et les méthodes traditionnelles de calcul des coûts est que les ressources sont assignées à des inducteurs de ressources et non directement à des produits. De plus, ces inducteurs de ressources sont attribués à des activités, qui sont elles-mêmes allouées à des inducteurs d'activités et

finalement aux objets de coût (produit, service, client, marché...). Dans le calcul des coûts selon la méthode ABC, on privilégie dans l'organisation non pas le calcul des coûts mais le pilotage de ceux-ci.

Comme nous l'avons précisé à la question précédente, la méthode de prix de transfert s'appuyant sur un prix de revient majoré n'est pas très adaptée à l'activité du groupe.

Pour limiter les effets négatifs de la méthode, le groupe rapproche les prix de transfert des prix de marché et une validation est exigée. Il est à noter que par ailleurs, les coûts sont aussi validés par le comité de gestion de CMCF. D'autre part, les banques du réseau surveillent attentivement les coûts et les facturations de SFP et les comparent avec les benchmarks européens.

1.3. Impact sur les comptes consolidés et sur la situation du groupe CMC.

Dans le cadre de la consolidation, les résultats internes sur opérations effectuées à l'intérieur du groupe doivent être éliminés. Ces opérations sont pour l'essentiel les opérations sur paiements domestiques (STET CORE) et des autorisations de paiement par carte, dont il est dit que SFP effectue la facturation aux banques du réseau. Ces opérations internes se neutralisent au niveau du groupe et comme il n'y a pas de stock (en principe) dans ce genre d'activités de services, il n'y a pas de retraitement de consolidation nécessaire.

La norme IFRS 10 § B86 c stipule d'ailleurs que l'établissement d'états financiers consolidés consiste à « éliminer complètement les actifs et les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges et les flux de trésorerie intragroupe qui ont trait à des transactions entre entités du groupe (y compris les profits ou les pertes découlant de transactions intragroupe qui sont comptabilisés dans des actifs tels que les stocks et les immobilisations corporelles). Des pertes intragroupe peuvent indiquer une dépréciation nécessitant une comptabilisation dans les états financiers consolidés. IAS 12 Impôts sur le résultat s'applique aux différences temporelles résultant de l'élimination des profits et des pertes sur transactions intragroupe ».

Toutefois, les cessions internes ont un effet sur les comptes individuels et ces prix peuvent avoir un effet positif sur les résultats de certaines sociétés du groupe et un effet négatif sur les résultats d'autres sociétés. Il est d'ailleurs dit que les résultats de SFP sont en croissance constante depuis une dizaine d'années ce qui pousse les banques régionales à réclamer une diminution des prix de transfert. Comme les banques régionales ne détiennent pas la totalité de SFP (les banques régionales détiennent 100 % de CMCF, CMCF détient 75 % de SFM et SFM détient 99,99 % de SFP), les facturations internes anormales ont un effet sur le résultat final du groupe, et les intérêts minoritaires.

1.4. Intérêt des différentes parties prenantes

L'intérêt des parties prenantes par rapport au niveau des prix de transfert peut être différent selon les sociétés :

- pour la SFP, laquelle réalise des services (opérations de paiement domestiques et autorisation de paiement par carte pour les banques régionales), le prix de transfert le plus haut possible lui donne un avantage certain ;
- pour la SFM, qui détient 99,99 % de SFP, comme les résultats de SFP sont intégralement distribués à la SFM, le prix de transfert le plus haut possible lui donne aussi un avantage certain (si pour les grands comptes, le résultat est minoré par un prix de transfert élevé, la distribution compense cet effet négatif) ;
- pour CMCF, qui détient 75 % de SFM, laquelle redistribue la quasi-totalité de ses résultats, le prix de transfert le plus haut possible donne aussi un avantage certain (cependant moins important que pour SFM, une partie de ceux-ci n'étant pas redistribués ou étant distribués à l'extérieur). D'autre part, CMCF détient 20 % du capital de chaque banque régionale, et comme (voir ci-après) le prix de transfert le plus haut possible a un effet négatif sur les résultats de ces banques, l'avantage certain dégagé par CMCF est encore amoindri de ce fait ;
- pour les banques régionales, le prix de transfert le plus haut possible a pour elles un effet négatif certain (puisque les facturations de SFP les concernent pour une grande partie : la SFP facture aussi à

des clients externes au groupe et probablement, le sujet ne le précisant pas cependant, à SFM pour les opérations concernant les grands comptes). Toutefois, une partie de cet effet négatif sera récupéré par les banques régionales, puisque celles ci détiennent 100 % de CMCF (laquelle nous l'avons précisé détient 75 % de SFM et SFM 99,99 % de SFP).

1.5. Coût total et unitaire des prestations « Compensation de transaction de paiement porteur » et « Emission d'un impayé international » pour chaque année de 2011 à 2014. Marges réalisées à l'intérieur du groupe.

On présentera les tableaux suivants :

Année 2011

Pour ce tableau les charges directes sont réparties en charges directes variables et charges directes fixes en fonction des parts indiquées dans l'énoncé (par exemple 20 % et 80 % pour la compensation de transaction de paiement porteur). Nous ne pouvons pas, à notre avis, déterminer la marge globale pour la SFP. En effet, le taux de 30 % qui s'applique aux prix de transfert, ne semble pas applicable à l'ensemble de l'entité. Il est dit par ailleurs en effet que SFP réalise des produits bancaires pour 395 M€ avec un total de charges de 300 M€ et une marge de 95 M€ soit un taux de 31,66 % par rapport aux charges. Par ailleurs, le total des charges tiré du tableau de l'annexe 3 ne donne que 255 M€.

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 048 800	534 800	81 600 000
Charges directes fixes	4 195 200	229 200	122 400 000
Charges indirectes fixes	273 659	323 415	51 000 000
Coût total	5 517 659	1 087 415	255 000 000
Nombre de prestations	508 244 000	17 000	
Coût unitaire	0,01085	63,9655	
Marge (30 % du coût total)	1 655 298	326 225	

Pour établir les tableaux de 2012 à 2014 (que nous avons effectués avec Excel), nous avons considéré que les coûts variables augmentaient en fonction à la fois du volume et du prix des charges variables : par exemple pour la compensation de traitement porteur $1\,122\,145 = 1\,048\,800 \times 1,06$ (variation en volume) $\times 1,01$ (taux de croissance du prix). Pour les charges directes fixes totales nous avons considéré qu'elles augmentaient en fonction du prix soit pour le total SFP $122\,400\,000 \times 1,02 = 124\,848\,000$. Pour les charges fixes directes par secteur, elle varient en fonction de l'activité (nombre d'ETP) mais cette variation est affectée par une répartition sur une plus grand nombre d'ETP du fait de la croissance de 5 % du total. Ainsi, pour la compensation de traitement porteur, on a $4\,195\,200 \times 1,06$ (variation en volume) / 1,05 (variation en volume globale $\times 1,02$ (taux de croissance du prix) = 4 319 857.

Année 2012

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 122 845	556 352	86 536 800
Charges directes fixes	4 319 857	229 331	124 848 000
Charges indirectes fixes	279 132	329 883	52 020 000
Coût total	5 721 835	1 115 567	263 404 800
Nombre de prestations	538 738 640	17 510	
Coût unitaire	0,010620799	63,71026336	
Marge (30 % du coût total)	1 716 550	334 670	

Année 2013

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 202 118	578 773	91 772 276
Charges directes fixes	4 448 219	229 462	127 344 960
Charges indirectes fixes	284 715	336 481	53 060 400
Coût total	5 935 052	1 144 716	272 177 636
Nombre de prestations	571 062 958	18 035	
Coût unitaire	0,01039299	63,4708836	
Marge (30 % du coût total)	1 780 516	343 415	

Année 2014

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 286 988	619 635	98 251 399
Charges directes fixes	4 580 394	229 593	129 891 859
Charges indirectes fixes	290 409	343 211	54 121 608
Coût total	6 157 791	1 192 439	282 264 866
Nombre de prestations	605 326 736	18 576	
Coût unitaire	0,010172674	64,19118906	
Marge (30 % du coût total)	1 847 337	357 732	

Remarque : Il était possible également de considérer que les charges fixes directes soient toujours réparties de la même manière que les années précédentes. Dans ce cas, par exemple, pour la compensation de transaction de paiement porteur on aurait $4\,195\,200 \times 1,02$ (taux de croissance du prix) = 4 279 104. C'est d'ailleurs la méthode utilisée par l'auteur du sujet dans l'annexe 4 (avec cependant des arrondis, plus importants d'ailleurs pour les coûts d'émission d'un impayé international que pour les coûts de compensation de transaction de paiement). On aurait alors les tableaux suivants :

Année 2012

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 122 845	556 352	86 536 800
Charges directes fixes	4 279 104	233 784	124 848 000
Charges indirectes fixes	279 132	329 883	52 020 000
Coût total	5 681 081	1 120 020	263 404 800
Nombre de prestations	538 738 640	17 510	
Coût unitaire	0,010545153	63,96457681	
Marge (30 % du coût total)	1 704 324	336 006	

Année 2013

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 202 118	578 773	91 772 276
Charges directes fixes	4 364 686	238 460	127 344 960
Charges indirectes fixes	284 715	336 481	53 060 400
Coût total	5 851 519	1 153 714	272 177 636
Nombre de prestations	571 062 958	18 035	
Coût unitaire	0,010246714	63,96977535	
Marge (30 % du coût total)	1 755 456	346 114	

Année 2014

	Compensation de transaction de paiement porteur	Emission d'un impayé international	Total SFP
Charges directes variables	1 286 988	602 098	97 324 499
Charges directes fixes	4 451 980	243 229	129 891 859
Charges indirectes fixes	290 409	343 211	54 121 608
Coût total	6 029 377	1188 537	281 337 966
Nombre de prestations	605 326 736	18 576	
Coût unitaire	0,009960532	63,98118555	
Marge (30 % du coût total)	1 808 813	356 561	

1.6. Analyse comparée des impacts de chacune des méthodes sur les coûts et les résultats

On analysera l'impact du changement de méthode sur :

- les coûts des prestations « compensation de transaction de paiement ;
- les coûts globaux et le résultat de SFP ;
- les résultats des banques régionales ;
- le résultat du groupe.

Impact sur les coûts des prestations

Si les charges directes sont les mêmes dans les deux méthodes, il n'en est pas de même dans les deux méthodes pour les coûts de structure indirects et bien entendu pour les coûts globaux des prestations.

On peut dégager les écarts suivants :

	2011	2012	2013	2014
Coûts de structure compensation transaction				
- répartition selon les ETP	275 000	280 000	280 000	285 000
- répartition en fonction charges directes	1 310 000	1 330 000	1 348 000	1 367 000
- écarts	- 1 035 000	- 1 050 000	- 1 068 000	- 1 082 000
Coûts de structure émission impayé				
- répartition selon les ETP	323 000	330 000	337 000	345 000
- répartition en fonction charges directes	190 000	195 000	198 000	200 000
- écarts	+ 133 000	+ 135 000	+ 139 000	+ 145 000
Coûts total compensation transaction				
- répartition selon les ETP	5 520 000	5 680 000	5 850 000	6 025 000
- répartition en fonction charges directes	6 555 000	6 730 000	6 918 000	7 107 000
- écarts	- 1 035 000	- 1 050 000	- 1 068 000	- 1 082 000
Coûts total émission impayé				
- répartition selon les ETP	1 087 000	1 120 000	1 157 000	1 190 000
- répartition en fonction charges directes	954 000	985 000	1 018 000	1 045 000
- écarts	+ 133 000	+ 135 000	+ 139 000	+ 145 000

Impact sur les coûts globaux et le résultat de la SFP

Si le coût de certaines prestations est en augmentation (comme pour les compensations de transactions de paiement), d'autres sont en diminution (comme les impayés). Cela est dû simplement au mode de répartition. Mais comme les charges globales de structure seront inchangés, il ne devrait pas avoir d'impact sur les coûts globaux. Par contre le résultat de la SFP peut être modifié. En effet, certains prestations font l'objet de prix de transfert qui sont fonction des coûts constatés, alors que pour d'autres, les prix de vente sont fixés selon d'autre critères.

Ainsi, par exemple pour 2011, par l'application de la méthode de répartition en fonction des charges directes au lieu de la méthode de répartition en fonction des ETP, le résultat sur l'activité « Compensation de transaction de paiement » est majoré de $(0,0039 - 0,0033) \times 508\,244\,000 =$

304 946 €. Au contraire, le résultat de l'activité « Emission d'un impayé international » est minoré de $(19,1176 - 16,8235) \times 17\,000 = 39\,000$ €.

Impact sur le résultat des banques régionales

Les résultats des banques régionales sont liées notamment aux prestations facturées par la SFP. Si toutes les compensations de transaction de paiement et les émissions d'un impayé international sont facturées par la SFP aux banques régionales, le changement de méthode aurait un impact négatif de $304\,946 - 39\,000 = 265\,946$ €.

Impact sur le résultat du groupe

Au niveau du groupe, comme nous l'avons précisé ci-dessus (question 1.3), les résultats sur les prestations internes ne doivent pas être prises en compte. Aussi, en principe, comme les coûts globaux ne sont pas modifiés (seul change la répartition), le changement de méthode ne devrait pas avoir d'effet sur le résultat du groupe.

Dossier 2 : Rapprochement de sociétés

Partie 1 - Evaluation des prix de transition

2.1.1. Indiquer pourquoi le modèle de valorisation par les multiples de comparables est inapproprié.

La méthode des comparables boursiers permet à l'évaluateur de valoriser la société en comparaison avec des sociétés faisant l'objet de transactions quotidiennes sur les marchés financiers

Dans un premier temps, l'évaluateur, confronté à la difficulté de trouver des sociétés réellement comparables, doit déterminer les paramètres clés de constitution du panel. Au-delà de l'activité qui s'impose comme un critère évident, il doit identifier des critères pertinents pour l'évaluation : taille, positionnement géographique (comparer une entreprise ayant un rayonnement international à une société régionale peut être hasardeux), rentabilité ou encore maturité. Pour définir le panel, l'évaluateur doit s'appuyer sur des bases de données existantes.

Dans un deuxième temps, il convient, après avoir analysé l'ensemble de l'information financière disponible, de calculer les ratios servant de bases à l'évaluation. Les multiples les plus connus sont les ratios valeur d'entreprise/chiffre d'affaires, valeur d'entreprise/résultat d'exploitation, valeur d'entreprise/excédent brut d'exploitation, et le Price Earning Ratio (PER)

Même si la sélection des entreprises comparables a été rigoureuse, il subsiste toujours, dans le panel constitué, des éléments différenciateurs qui influent sur la valeur. L'ajustement par des primes/décotes permet en partie de corriger ces biais. Les primes/décotes fréquemment utilisées sont la décote d'illiquidité et la prime de contrôle.

Cette méthode est difficile à mettre oeuvre dans le cas proposé : en effet, il a été décidé d'évaluer les prix de transaction des titres et du fonds de commerce en fonction de la valeur économique créée par l'opération de restructuration au sein de la SFP. Pour déterminer cette valeur économique, il faudrait pouvoir trouver des opérations semblables dans les bases de données, ce qui ne semble pas évident.

2.1.2. Détermination de la valorisation « théorique » de la transaction

La marge cible étant de 14 340 000 € et le multiple d'EBITDA de 8,2, la valorisation théorique de la transaction doit être de $14\,340\,000 \times 8,2 = 117\,588\,000$ €.

2.1.3. Détermination des valeurs économiques créées. Détermination des prix de cession

Il y a lieu de déterminer d'abord la valeur économique créée au niveau de la SFP par l'apport de l'activité « Monétique », puis celle créée par l'apport de l'activité « Chèques »

Activité « Monétique »

On établira le tableau suivant (en M€) :

	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Synergies réalisées au sein de SFP après restructuration	0,00	2,16	23,36	48,33	72,09	74,79
Coût d'évolution et migration vers les plateformes communes	0,00	8,37	15,93	13,37	7,02	0,00
Coût de réalisation des structures	0,00	10,18	19,13	13,29	5,70	0,00
Marge avant impôt	0,00	-16,39	-11,70	21,67	59,37	74,79
Impôt à 34,42 %	0,00	-5,64	-4,03	7,46	20,44	25,74
Marge nette	0,00	-10,75	-7,67	14,21	38,93	49,05
Part des gains de synergie redistribuée au réseaux (taux)	0,00	0,00	16,20	33,75	52,79	55,76
Part des gains de synergie redistribuée au réseaux (valeurs)	0,00	0,00	-1,24	4,80	20,55	27,35
Part gardée par SFP	0,00	-10,75	-6,43	9,41	18,38	21,70
Marge nette gardée actualisée à 10 %	0,00	-9,77	-5,31	7,07	12,55	13,47

La marge totale actualisée pour les années 2010 à 2015 est donc de 18,01 M€.

Pour les années qui suivent on prendra $13,47 \times 1,05^n$ et on actualisera au taux de 10 %.

La formule d'annuités en progression géométriques est donnée dans notre ouvrage « Comptabilité approfondie DCG 10 2013-2014, Editions Dunod, p. 358

$$\text{On a } C = a \times (1+i)^{-1} \times \left[\frac{(1+t)^n - 1}{(1+i)^n} \right] \left[\frac{(1+i)^n - 1}{(1+i)} \right]$$

avec C = valeur actuelle totale a = première annuité, i = taux d'actualisation et t taux de progression.

Cette formule se démontre comme suit

Dans le cas d'annuités en progression géométrique, on a une première annuité a qui devient ensuite $a \times (1 + t)$ (t étant le taux de progression), la dernière annuité, si n est le nombre d'annuités étant $a \times (1 + t)^{n-1}$.

Si i est le taux d'intérêt,

- la valeur actuelle de la première annuité est égale à : $a \times (1+i)^{-1}$ ou $a \times \frac{1}{(1+i)}$;

- la valeur actuelle de la seconde annuité est égale à : $a \times (1 + t) \times (1+i)^{-2}$ ou $a \times (1+i)^{-1} \times \frac{(1+t)}{(1+i)}$;

- la valeur actuelle de la troisième annuité sera égale à $a \times (1 + t)^2 \times (1+i)^{-3}$ ou $a \times (1+i)^{-1} \times \frac{(1+t)^2}{(1+i)^2}$;

- la valeur actuelle de la dernière annuité sera égale à $a \times (1 + t)^{n-1} \times (1+i)^{-n}$ ou $a \times (1+i)^{-1} \times \frac{(1+t)^{n-1}}{(1+i)^{n-1}}$.

La valeur totale annuelle de l'ensemble des annuités pourra être établie à partir de la formule qui donne la somme de termes en progression géométrique [$S = y \times (1 - q^n) / (q-1)$] en considérant que $y = a \times (1+i)^{-1}$ et $q = (1+t)/(1+i)$

Dans le cas présente on a $a = 13,47 \times 1,0125 = 13,64$

Si $n = +\infty$ (en considérant qu'il n'y a pas de fin d'activité prévue)

on a : $(1,0125/1,10)^n = 0$ ce qui donne une valeur de C de $13,64 \times (0-1) / [1,0125/1,10) - 1] = 171,47$ M€.

Si $n = +\infty$ quelle qu'elle soit, la valeur terminale actualisée sera de 0 car $y \times 1,10^{-n} = 0$

La valeur actualisée totale correspondant à l'activité monétique sera donc de $18,01 + 171,47 \times 1,10^{-5} = 124,48$ M€.

Si $n = 10$ (en considérant une fin d'activité au bout de 15 ans : le sujet ne dit rien à ce sujet)

on a : $(1,0125/1,10)^{10} = 0,43653942$ ce qui donne une valeur de C de $13,64 \times (0,4353942 - 1) / [1,0125/1,10) - 1] = 96,81$ M€.

La valeur actualisée totale correspondant à l'activité monétique serait alors donc de $18,01 + 96,81 \times 1,10^{-5} = 78,12$ M€ à laquelle il faudrait ajoutée une valeur actualisée correspondant à 60 % des marges pour valoriser la part de la valeur terminale retenue soit $78,12 \times 60 \% = 46,87$ ce qui donnera un total de $78,12 + 46,87 = 124,99$ M€, valeur très proche decelle donnée ci-dessus.

Activité « Chèques »

On établira le tableau suivant (en M€) :

	Fin 2010	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Fin 2014	Fin 2015
Marge additionnelle potentielle avant impôt	0,00	1,35	2,70	2,84	2,84	2,84
Impôt à 34,42 %	0,00	0,46	0,93	0,98	0,98	0,98
Marge nette	0,00	0,89	1,77	1,86	1,86	1,86
Part des gains de synergie redistribuée au réseaux (taux)	0,00	0,00	16,20	33,75	52,79	55,76
Part des gains de synergie redistribuée au réseaux (valeurs)	0,00	0,00	0,29	0,63	0,98	1,04
Part gardée par SFP	0,00	0,89	1,48	1,23	0,88	0,82
Marge nette gardée actualisée à 10 %	0,00	0,80	1,23	0,93	0,60	0,51

Le total de ma marge nette actualisée pour les cinq premières années = 4,07 M€

Si $n = +\infty$ (en considérant qu'il n'y a pas de fin d'activité prévue) on a $C = 0,51 \times 1,0125 \times (0-1) / [1,0125/1,10) - 1] = 6,49$ M€

La valeur actualisée totale correspondant à l'activité chèques sera donc de $4,07 + 6,49 \times 1,10^{-5} = 8,10$ M€.

Si $n = 10$ (en considérant une fin d'activité au bout de 15 ans) on aurait $C = 0,51 \times 1,0125 \times (0,4353942 - 1) / [1,0125/1,10) - 1] = 3,66$ M€.

La valeur actualisée totale correspondant à l'activité chèques serait alors donc de $(4,07 + 3,66 \times 1,10^{-5}) \times 1,60 = 10,15$ M€.

2.1.4. Comparaison des méthodes d'évaluation proposées et avis sur les différentes hypothèses retenues.

Dans la méthode dite des multiples de comparables boursiers on a trouvé une valeur globale de 117,59 M€. Dans la méthode de valorisation par les flux futurs actualisés, on a trouvé une valeur globale (si $n = +\infty$) de $124,48 + 6,49 = 130,97$ M€ ($124,99 + 10,15 = 135,14$ M€ si on limite l'étude à 15 ans avec

récupération d'une valeur terminale. La valorisation par les flux futurs actualisés donne une valeur supérieure.

La méthode flux futurs actualisés utilisée peut faire, comme celle des multiples de comparables boursiers peut faire l'objet de nombreuses critiques.

En effet, toutes les méthodes d'évaluation par l'actualisation de flux reposent sur la même représentation du temps. Durant une première période, l'analyste a produit des prévisions plus ou moins détaillées qui reflètent les évolutions multiples en matière de progression des ventes, d'utilisation des fonds ou de maintien de performance. Cette période est nécessairement d'une durée finie (ici 5 ans) car l'information de l'analyste est limitée. Au terme de cette première période, est développée une seconde qui a pour caractéristique majeure que seule une croissance à taux constant est prise en compte. L'entreprise est supposée avoir atteint un stade de maturité. Les flux générés pendant cette deuxième période représentent généralement une part importante de la valeur de l'entreprise. Aussi, le résultat est-il très sensible à la façon dont est conduite cette partie de l'étude. Dans le cas de la méthode de valorisation de l'activité monétique : on peut constater que la période postérieure aux cinq ans, majorée de la part de la valeur terminale représente la quasi totalité de la valeur.

Pour déterminer la valeur d'entreprise pour ses bailleurs de fonds, il convient d'actualiser les flux d'exploitation attendus à un taux qui reflète les exigences de rémunération des différents apporteurs de capitaux. Ce taux est le coût moyen pondéré du capital. Or le taux de 10 % fourni est un taux arbitraire qui ne semble pas avoir fait l'objet d'une analyse préalable.

Partie 2 - Comptabilité et fiscalité des opérations

2.2.1. Evaluation des impacts fiscaux pour le vendeur des titres et du fonds de commerce. Modalités d'imposition pour l'acquéreur.

Vente des titres

Les titres vendus sont considérés comme le vendeur comme des titres de participation (il détient 100 % du capital de BMBP)

Pour le vendeur (art. 219 I a du CGI), le taux d'imposition est de 0 % (depuis 2007), toutefois une quote-part de frais et charges égale à 12 % du montant brut des plus-values de cession est prise en compte pour la détermination du résultat imposable. Cette quote-part était de 10 % avant le 1^{er} janvier 2013.

La cession ayant lieu en 2011, la plus value était de 47,40 M€ - 9,5 M€ = 37,90 M€ et la quote-part prise en compte pour le bénéfice imposable est de $37,90 \times 10 \% = 3,79 \text{ M€}$.

Pour l'acquéreur, si la cession des titres de participation fait l'objet d'un acte écrit, quelle qu'en soit la forme, un droit d'enregistrement de 0,1% soit 47 900 € dans le cas proposé est dû. Si l'opération est effectuée de gré a gré sans acte écrit, il n'y pas de droit (le sujet n'évoque ni l'existence ni la non existence d'un acte) Les frais d'acquisition (honoraires, commission, frais d'acte, droits de mutation) s'il y en a, pourront être constatés sur le plan comptable en charges ou être immobilisés dans la valeur du titre auquel cas, sur le plan fiscal, ils devront faire l'objet d'un amortissement en 5 ans.

Cession du fonds de commerce

La cession du fonds de commerce ne peut être considérée comme apport d'actif car elle n'est pas rémunérée par des titres. Il s'agit donc d'une vente, puisqu'un paiement est prévu.

Pour le vendeur, le produit de la vente soit 11,30 M€ dans le cas proposé doit être constaté dans le résultat imposable.

L'acquéreur devra acquitter un droit d'enregistrement. Ce droit est 3 % sur la fraction du prix comprise entre 23 000 € et 200 000 € ; 5 % sur celle excédant 200 000 €. Dans le cas proposé, le droit sera de $(200\,000 - 23\,000) \times 3 \% + (11\,300\,000 - 200\,000) \times 5 \% = 560\,310 \text{ €}$

2.2.2. Définition de l'opération de TUP. Comparaison avec la procédure de fusion simplifiée. Valorisation des composants de la TUP.

Lorsqu'une personne morale soumise à l'impôt sur les sociétés détient la totalité des titres d'une filiale qu'elle entend absorber, celle-ci peut recourir soit à la fusion simplifiée, soit à la dissolution sans liquidation prévue à l'article 1844-5 du Code Civil plus communément appelée « transmission universelle du patrimoine ou TUP ».

L'article 1844-5 du code civil prévoit en effet que la réunion de toutes les parts sociales d'une société en une seule main n'entraîne pas la dissolution de plein droit de ladite société. Tout intéressé peut cependant demander cette dissolution si la situation n'a pas été régularisée dans le délai d'un an. La dissolution de la société entraîne la transmission universelle de patrimoine (appelée aussi confusion de patrimoine) de la société à l'associé unique et les parts ou actions de la société dissoute ne donnent lieu à aucune rémunération (pas d'échange contre des parts ou actions de la société absorbante). Il n'y a pas de liquidation.. Ces dispositions ne s'appliquent pas lorsque l'associé unique est une personne physique. La confusion de patrimoine est une opération qui ressemble fortement à une fusion simplifiée. Sur le plan fiscal, l'article 210-0-A du CGI permet d'appliquer le régime fiscal de faveur des fusions de l'article 210 A du CGI aux transmissions universelles de patrimoine. Toutefois, la TUP est à distinguer de la fusion dite simplifiée. En effet une TUP opère tout d'abord dissolution de la société détenue à 100 % puis transmission universelle du patrimoine. Dans une fusion simplifiée, la dissolution de la société absorbée n'est qu'une conséquence de la ratification du projet de fusion.

Comme pour l'article 1844-5 du Code civil, la fusion simplifiée ne s'applique que pour autant que l'absorbante détient la totalité des actions représentant

la totalité du capital de la société absorbée. La fusion simplifiée est donc réalisée sans augmentation de capital.

Régie par le Code de commerce, cette procédure simplifiée ne nécessite pas :

- d'assemblée de la société absorbée
- de commissaire à la fusion
- de rapport du conseil d'administration, ni du directoire ou des gérants sur la fusion.

La date d'effet est la date de la dernière assemblée générale ayant approuvé l'opération pour la fusion simplifiée.

Sur le plan comptable, bien qu'un traité d'apport ne soit pas expressément prévu pour les opérations de transmission du patrimoine, elles doivent suivre le même traitement comptable qu'une fusion. Les opérations de dissolution par confusion de patrimoine étant par définition toujours réalisées entre entreprises sous contrôle commun (comme pour la fusion simplifiée), les actifs et passifs de l'entreprise dissoute sont toujours transmis à leur valeur comptable. Toutefois, la rétroactivité des opérations de dissolution par confusion de patrimoine n'étant pas prévue par le code civil, les dispositions comptables relatives aux événements de la période intercalaire (voir section 6 ci-après) ne sont pas applicables à ce type d'opérations. Les écritures comptables sont en fait reprises chez l'absorbante à l'issue du délai d'opposition des créanciers.

2.2.3. Comptabilisation de l'achat du fonds de commerce et des titres et des opérations de TUP

On présentera dans la comptabilité individuelle de la SFP les écritures suivantes (en milliers d'euros) :

Acquisition de titres BMBP

		25.09.2011		
261	Titres participation BMBP Banque <i>Acquisition des titres BMBP</i>		47 400	
512				47 400

		25.09.2011		
261 512	Titres participation BMBP Banque <i>Frais d'acquisition des titre de participation (éventuellement)</i>	X		X

Acquisition fonds de commerce « Chèques »

		25.09.2011		
207 512	Fonds commercial « Chèques » Banque <i>Acquisition fonds de commerce</i>	11 300		11 300
207 512	Fonds commercial « Chèques » Banque <i>Droits d'enregistrement sur acquisition fonds de commerce (NB : il peut y avoir d'autre frais)</i>	560,31		560,31

Si l'on décide de constater ces frais d'acquisition en charges (ce que permet de faire dans les comptes individuels l'article 321-10 du PCG) cette dernière écriture sera remplacée par l'écriture suivante :

6354 512	Droit d'enregistrement et de timbre Banque <i>Droits d'enregistrement sur acquisition fonds de commerce (NB : il peut y avoir d'autre frais)</i>	560,31		560,31
-------------	--	--------	--	--------

Transmission universelle de patrimoine

La comptabilisation se fera à la valeur comptable. Comme cette valeur comptable est inférieure à la valeur des titres acquis il sera constaté un mali de fusion. Celui-ci en considérant qu'il n'y avait pas de frais d'acquisition des titres immobilisés sera de $47\,400 - 9\,500 = 37\,900$ m€.

		01.10.2011		
207	Fonds commercial Mali technique de fusion	37 900		
208	Autres immobilisations incorporelles	58 200		
218	Autres immobilisations corporelles	16 300		
27	Autres immobilisations financières	900		
4091	Avances sur commandes	16 300		
41	Clients	11 900		
46	Autres créances	700		
486	Charges constatées d'avance	2 100		
5	Disponibilités	24 600		
261	Titres de participation BMBP			47 400
2808	Amortissements autres immobilisations incorporelles			51 300
2809	Amortissements autres immobilisations corporelles			14 400
40	Dettes fournisseurs			38 400
43/44	Dettes fiscales et sociales			7 400
46	Autres dettes <i>TUP de la BMBP à SFP</i>			10 000

2.2.4. Comptabiliser des retraitements nécessaires pour présenter les comptes consolidés du groupe CMC après la fusion.

Il y a lieu d'abord de retraiter la plus-value (plus-value interne) réalisée par CMCF sur la vente du fonds de commerce à SFP

On passera les écritures suivantes en milliers d'€(consolidation bilan et compte de résultat) :

Impôts différés $11\,300 \times 34,42\%$	3 889,86	
Résultat CMCF	7 410,54	
Fonds commercial		11 300
<i>Plus-value cession du fonds de commerce (écriture consolidation bilan)</i>		
<hr/>		
Produits de cessions des éléments d'actif	11 300	
Impôts sur les bénéfices		3 889,86
Résultat CMCF		7 410,54
<i>Plus-value cession du fonds de commerce (écriture consolidation compte de résultat)</i>		

Pour ce qui concerne l'acquisition des titres et la confusion de patrimoine, il y lieu également d'éliminer le profit réalisé par CMCF (que l'on retrouve dans la sommation des comptes individuels dans le compte « Fonds commercial - Mali technique de fusion »)

On passera les écritures suivantes :

Impôts différés $3\,790 \times 34,42\%$	1 304,52	
Résultat CMCF	36 595,48	
Fonds commercial Mali technique de fusion		37 900
<i>Plus-value cession des titres (écriture consolidation bilan)</i>		
<hr/>		
Produits des cessions d'éléments d'actif	47 400	
Valeur comptable des éléments d'actif cédés		9 500,00
Impôts sur les bénéfices		1 304,52
Résultat CMCF		36 595,48
<i>Plus-value cession des titres (écriture consolidation bilan)</i>		

Partie 3 - Dépréciation des UGT

3.3.1. Critères à retenir pour déterminer des UGT

L'unité génératrice de trésorerie est définie par IAS 36 (§ 6) comme « le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs ».

Les § 68 à 72 d'IAS 36 précise quels sont les critères à retenir pour déterminer les unités génératrices de trésorerie :

- § 68 « [...] L'identification de l'unité génératrice de trésorerie d'un actif implique une part de jugement. Si la valeur recouvrable ne peut être déterminée pour un actif pris individuellement, une entité identifie le plus petit regroupement d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes ».

- § 69. « Les entrées de trésorerie sont des entrées de trésorerie et équivalents de trésorerie reçus de tiers extérieurs à l'entité. Pour identifier si les entrées de trésorerie générées par un actif (ou un groupe d'actifs) sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs (ou groupes d'actifs), une entité considère différents facteurs, y compris la manière dont la direction gère les activités de l'entité (telle que par ligne de produits, secteur d'activité, implantation individuelle, district ou région) ou la manière dont elle prend ses décisions en matière de poursuite ou de sortie des actifs et des activités de l'entité.[...] »

- § 70 « S'il existe un marché actif pour la production résultant d'un actif ou d'un groupe d'actifs, cet actif ou ce groupe d'actifs doit être identifié comme une unité génératrice de trésorerie, même si la production en tout ou partie est utilisée en interne. Si les entrées de trésorerie générées par tout actif ou unité génératrice de trésorerie sont affectées par la fixation des prix de cession interne, la meilleure estimation par la direction du (des) futur(s) prix pouvant être obtenu(s) lors de transactions dans des conditions de concurrence normale doit être utilisée par l'entité en estimant:

a) les entrées de trésorerie futures utilisées pour déterminer la valeur d'utilité de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie ; et

b) les sorties de trésorerie futures utilisées pour déterminer la valeur d'utilité des autres actifs ou des unités génératrices de trésorerie qui sont affectées par la fixation des prix de cession interne.

- § 71 « Même si la totalité ou une partie de la production résultant d'un actif ou d'un groupe d'actifs est utilisée par d'autres unités de l'entité (par exemple, des produits à un stade intermédiaire dans un processus de production), cet actif ou ce groupe d'actifs constitue une unité génératrice de trésorerie distincte si l'entité peut vendre la production sur un marché actif. Cela tient au fait que l'actif ou le groupe d'actifs pourrait générer des entrées de trésorerie qui seraient largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Lorsqu'une entité utilise les informations, fondées sur des budgets/prévisions financiers, relatives à une telle unité génératrice de trésorerie ou à tout autre actif ou unité génératrice de trésorerie affecté par la fixation de prix de cession interne, ces informations sont ajustées si les prix de cession interne ne reflètent pas la meilleure estimation par la direction de prix futurs pouvant être obtenus lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale ».

- § 72 « Les unités génératrices de trésorerie d'un même actif ou de mêmes types d'actifs doivent être identifiées de façon cohérente et permanente d'une période à l'autre, à moins qu'un changement ne soit justifié ».

3.3.2. Analyse critique de l'explication donnée par le stagiaire en commissariat aux comptes

En effet, conformément à IAS 36 § 9 « Une entité doit apprécier à la fin de chaque période de reporting s'il existe un quelconque indice qu'un actif peut avoir subi une perte de valeur. S'il existe un tel indice, l'entité doit estimer la valeur recouvrable de l'actif. ». Pour apprécier s'il existe une quelconque indication qu'un actif a pu se déprécier l'entité doit (IAS 36 § 12) examiner à la fois des sources d'information externe (changements, ayant un effet négatif sur l'entité dans l'environnement technologique, économique ou juridique ou du marché dans lequel l'entité opère par exemple) et des sources d'information interne (obsolescence, plans d'abandon ou de restructuration du secteur d'activité, etc). Or, le stagiaire précise que les indices de perte de valeur sont composés obligatoirement de critères provenant de l'environnement externe (les indices constatés à l'intérieur ne sont pas évoqués).

La valeur comptable doit être comparée avec la valeur recouvrable de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie, laquelle est la valeur la plus élevée (et non la valeur minimum, comme le stagiaire le précise) entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité.

IAS 36 § 33 précise que les prévisions de flux de trésorerie doivent couvrir une période d'une durée maximale de cinq ans, sauf si une période plus longue peut être justifiée. La note du stagiaire précise que la durée est d'environ 5 ans ce qui reste à confirmer.

IAS 36 50 b précise également que les estimations des flux de trésorerie futurs ne doivent pas inclure les entrées ou sorties de trésorerie liées à l'impôt sur le résultat. Or le stagiaire a effectué une prévision de trésorerie d'exploitation après impôt.

Quant au taux d'actualisation à retenir, IAS 36 § 55 précise que « Le(s) taux d'actualisation est (sont) un (des) taux avant impôt qui reflète(nt) l'appréciation courante du marché de :

a) la valeur temps de l'argent ; et

b) les risques spécifiques à l'actif pour lequel les estimations de flux de trésorerie futurs n'ont pas été ajustées ».

IAS 36 § A 20 complète cette disposition en précisant que « lorsque la base utilisée pour estimer le taux d'actualisation est une base après impôt, elle est ajustée pour refléter un taux avant impôt ».

Il y a donc lieu de revoir taux pris par le stagiaire, analyser si le taux réclamé par l'actionnaire est compatible avec celui que des investisseurs demanderaient s'ils avaient à choisir un placement qui générerait des flux de trésorerie dont le montant, l'échéancier et le profil de risques seraient équivalents à ceux que l'entité s'attend à obtenir de l'actif et à prendre en compte un taux avant impôt.

3.3.3. Montant de reprise de dépréciation fin 2013.

Au 31 décembre 2012, la valeur comptable de l'UGT « Service » se calculait ainsi (en milliers €):

- goodwill	40 000
- construction : $50\,000 \times 8,5/10 =$	42 500
- équipements : $120\,000 \times 10,5/12 =$	<u>105 000</u>
	187 500

Comme la valeur d'utilité de l'UGT est de 100 000 m€, il y a lieu de constater une dépréciation globale de l'UGT de $187\,500 - 100\,000 = 87\,500$ m€ qui se répartira ainsi (conformément à IAS 36 § 104) :

- goodwill	40 000
- construction $47\,500\,000 \times 42,5/147,5$	13 686
- équipements : $47\,500\,000 \times 105/147,5$	<u>33 814</u>
	87 500

Au 31 décembre 2013, la valeur comptable de l'UGT « Service » se déterminera ainsi (en m€):

- goodwill	40 000
- construction : $50\,000 \times 7,5/10 =$	37 500
- équipements : $120\,000 \times 9,5/12 =$	<u>95 000</u>
	172 500

La valeur d'utilité (180 000 m€) devenant supérieure la valeur comptable, il n'y aura plus en principe de nécessité de constater une dépréciation. Il faudrait donc reprendre la totalité de la dépréciation constatée en 2012. Toutefois, IAS 36 § 124 précise qu'« une perte de valeur comptabilisée pour un goodwill ne doit pas être reprise lors d'une période ultérieure ». On reprendra donc seulement les dépréciations constatées sur les constructions soit 13 686 m€ et sur les équipements soit 33 814 m€.