



HAL
open science

Le test de perte de valeur avec l'IAS 36 : difficultés et risques Le cas du groupe PSA

Gaëlle Lenormand, Lionel Touchais

► **To cite this version:**

Gaëlle Lenormand, Lionel Touchais. Le test de perte de valeur avec l'IAS 36 : difficultés et risques Le cas du groupe PSA. Revue Française de Comptabilité, 2014. hal-03125451

HAL Id: hal-03125451

<https://hal.science/hal-03125451>

Submitted on 29 Jan 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le test de perte de valeur avec l'IAS 36 : difficultés et risques

Le cas du groupe PSA

GAËLLE LENORMAND et LIONEL TOUCHAIS

Maîtres de conférences à l'Université de Rennes 1 - CREM UMR CNRS 6211

Résumé

L'article s'intéresse aux tests de perte de valeur prévus par l'IAS 36. En raison de la mauvaise conjoncture économique et des perspectives de reprises incertaines, les dépréciations résultant de ces tests sont en forte augmentation dans les états financiers de 2012. Nous analysons les difficultés de mise en œuvre de l'IAS 36 (technicité, prévisions, hypothèses, importance du jugement) qui se traduisent par une certaine subjectivité et incertitude au niveau du calcul des dépréciations et de leur date d'enregistrement. L'analyse du groupe PSA confirme la difficulté et l'incertitude liées aux tests de perte de valeur. Elle montre également l'extrême sensibilité des montants obtenus aux hypothèses retenues.

Abstract

This article studies the impairment tests required in IAS 36. In the 2012 financial statements, they increase a lot with the bad economic situation and the lack of economic perspectives. We analyze the difficulties to realize IAS 36 (high technicality, forecasts, hypothesis and importance of judgment). The subjectivity and the uncertainty of the impairment test are important. The case study on the PSA group confirms the difficulties and the subjectivity of impairment tests. It also shows that the amounts are strongly dependent of the hypothesis.

Le 13 février 2013, le groupe PSA (Peugeot SA) a annoncé dans un communiqué de presse une perte historique pour l'exercice 2012 de l'ordre de 5 milliards d'euros, soit près de 10 % de son chiffre d'affaires, contre un résultat bénéficiaire de presque 800 millions en 2011. Dans le contexte économique actuel, une telle dégradation de la situation financière de PSA a suscité de nombreuses interrogations et inquiétudes pour les emplois directs et indirects liés à ce constructeur automobile. L'analyse de ses comptes, élaborés avec les normes comptables internationales IAS / IFRS, fait ressortir une perte de valeur de près de 3,5 milliards d'euros comme principal facteur explicatif de la détérioration constatée. Cela correspond à une dépréciation des actifs du groupe enregistrée au titre de l'IAS 36.

Plusieurs auteurs considèrent que les tests de perte de valeur laissent une marge de manœuvre aux dirigeants pour le calcul des dépréciations et la date de leur enregistrement (Elliott et Shaw 1988, Francis et al. 1996, Hilton et O'Brien 2009, Petersen et T. Plenborg 2010). Cela nous conduit à nous interroger sur la réalité de la dépréciation enregistrée par PSA et donc sur l'ampleur du déficit constaté.

La persistance de la mauvaise conjoncture économique et surtout des perspectives de redressement hypothétiques ont conduit de nombreuses firmes à enregistrer des dépréciations dans les états financiers de 2012 qui seront probablement suivies par d'autres pertes de valeur significatives pour 2013 faute de reprises économiques (Gélard 2013). Or, en raison de l'impact parfois très important de l'IAS 36 sur le résultat et donc les capitaux propres, il nous semble important de revenir et d'approfondir cette norme en nous appuyant sur le cas du groupe Peugeot - Citroën. Nous souhaitons analyser les difficultés de mise en œuvre de l'IAS 36 (technicité, prévisions, hypothèses, importance du jugement) qui se traduisent par une certaine subjectivité et des incertitudes sur les estimations effectuées. Après avoir rappelé les règles relatives au test de perte de valeur (section 1), nous analysons les travaux de recherche s'intéressant aux dépréciations (section 2). Puis, à la lumière de ces développements, nous examinons le cas du groupe PSA (section 3).

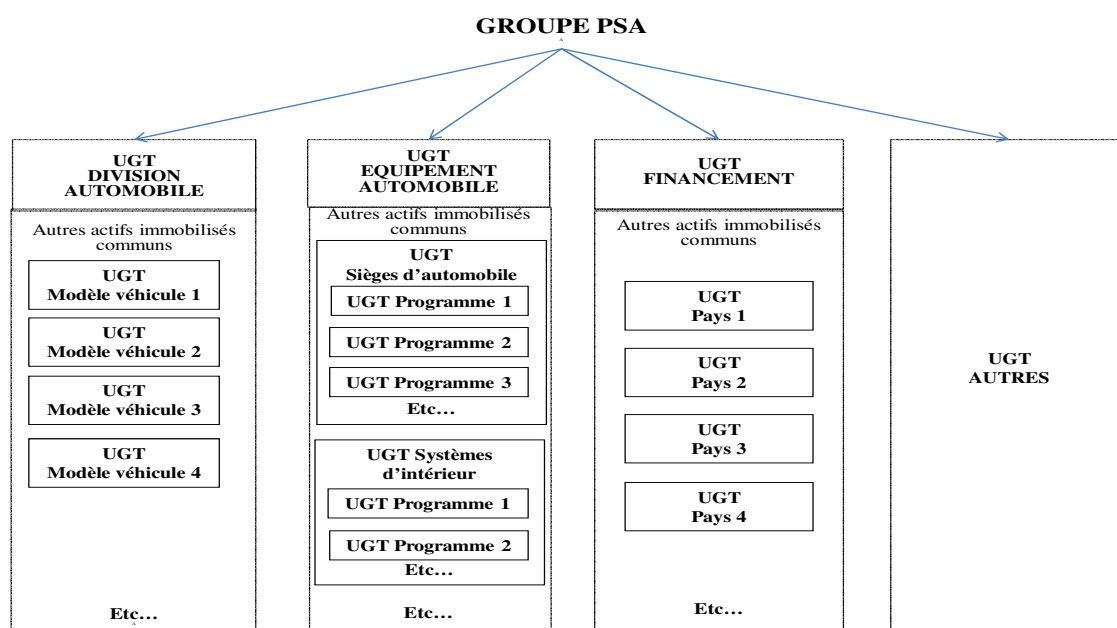
1- Les règles du test de perte de valeur avec l'IAS 36

L'objectif de l'IAS 36 est de s'assurer, à l'aide du test de perte de valeur, que les actifs du groupe ne sont pas surévalués comptablement. Cette norme découle du principe de prudence.

Afin de limiter les coûts liés à son application, à l'exception des incorporels non amortis, comme le *goodwill*, qui présentent une durée d'utilité indéfinie, ce test n'est mis en œuvre qu'en présence d'un indice de perte de valeur comme, par exemple, la dégradation des conditions économiques ou une augmentation des taux d'intérêt du marché affectant le taux d'actualisation.

Le test de dépréciation peut être appliqué à des actifs isolés et, ou des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT). Cela suppose de décomposer le groupe en UGT, ce qui induit une certaine subjectivité. Une unité génératrice de trésorerie est le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Par exemple, le groupe PSA présente quatre secteurs opérationnels au titre de l'IFRS 8 qui traite de l'information sectorielle, à savoir les divisions : automobile, équipement automobile (Faurecia), financement (Banque PSA) et autres. La division automobile regroupe principalement les activités de conception, de fabrication et de commercialisation des véhicules. Chaque modèle de véhicule constitue une UGT comprenant les matériels et outillages spécifiques servant à la fabrication du modèle et ses frais de développement inscrits à l'actif. La division automobile forme une unité génératrice de trésorerie de niveau supérieur regroupant les actifs de toutes ces UGT et les autres actifs immobilisés communs à plusieurs modèles. Quant à la division équipement automobile, elle constitue également une UGT agrégée comprenant des UGT représentant chacune une activité : sièges d'automobile, systèmes d'intérieur, extérieurs d'automobile, technologies de contrôle des émissions. Ces UGT « activité » sont elles-mêmes l'agrégation d'UGT correspondant chacune à un programme. Enfin, l'UGT financement est la somme des actifs des UGT représentant chaque pays et des actifs immobilisés communs. Les Unités Génératrices de Trésorerie du groupe PSA sont synthétisées dans le schéma 1.

Schéma 1 – Décomposition en UGT du groupe Peugeot – Citroën



Le test de perte de valeur consiste à comparer la valeur comptable de l'actif, de l'UGT ou du groupe d'UGT avec la valeur recouvrable qui correspond au montant le plus élevé entre la valeur d'utilité et la juste valeur nette. La valeur d'utilité est la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif ou du groupe d'actifs. La juste valeur nette correspond au prix qui pourrait être obtenu de la vente diminué des coûts liés à cette vente (commissions, taxes...). Il y a une perte de valeur en situation de surévaluation comptable c'est-à-dire lorsque la valeur comptable est supérieure à la valeur recouvrable.

Un actif générant assez rarement des flux de trésorerie indépendamment des autres actifs, le test de dépréciation porte essentiellement sur les unités génératrices de trésorerie. Il est d'abord mis en œuvre sur les plus petites UGT avant de porter sur les groupes d'UGT. Par exemple, dans le cas de PSA, au niveau de la division automobile, il porte en priorité sur chaque UGT « modèle de véhicule » pour laquelle il y a un indice de perte de valeur ou du *goodwill*. Après avoir pris en compte les dépréciations éventuelles, l'UGT « division automobile » est alors testée. En procédant par étapes, l'objectif est de limiter les risques de compensation de gains et pertes de valeur entre les différentes UGT « modèle de véhicule ».

Le calcul de la valeur recouvrable pose des difficultés d'estimation qui se traduisent par une forte subjectivité. Pour la valeur d'utilité, il faut estimer les flux de trésorerie futurs en s'appuyant sur des « hypothèses raisonnables et documentées » et un taux d'actualisation. En raison de la difficulté à réaliser des prévisions sur une durée supérieure à cinq ans, les projections de flux de trésorerie au-delà de cette période sont définies à l'aide d'un taux de croissance à l'infini. Le taux d'actualisation doit refléter la valeur temps et la prime de risque liée à l'actif ou au groupe d'actifs concerné. Il doit correspondre au taux de rendement exigé par les investisseurs pour un actif similaire. S'appuyant sur des hypothèses et des prévisions difficiles à élaborer d'une manière générale, et en particulier dans le contexte économique actuel, l'évaluation de la valeur d'utilité présente une certaine incertitude. Quant à la juste valeur nette, sa détermination suppose d'estimer la *fair value* que l'IFRS 13 définit comme le prix qui serait reçu pour la vente de l'actif lors d'une transaction normale entre des participants de marché à la date d'évaluation. En l'absence de valeur de marché, l'estimation s'avère également difficile et incertaine. La juste valeur peut alors être estimée au regard des transactions récentes portant sur des actifs similaires dans le même secteur d'activité. S'il n'est pas possible de déterminer une juste valeur fiable, la valeur d'utilité constitue la valeur recouvrable.

Pour des actifs évalués au coût historique, l'existence d'une perte de valeur se traduit par une charge et une diminution de leur valeur comptable afin de l'aligner sur leur valeur recouvrable. Pour une UGT, la perte est en priorité imputée sur le *goodwill*¹ dont la valeur est relativement subjective en raison notamment de l'absence de marché actif. Le solde éventuel diminue les autres actifs *au prorata* de leur valeur comptable dans la limite de zéro et des éléments constitutifs de la valeur recouvrable. S'il n'est pas possible d'imputer toute la perte de valeur sur les éléments composant l'UGT, le solde est inscrit en provision pour risques.

Au cours des exercices suivants, s'il y a une indication sur une éventuelle diminution de la perte de valeur antérieure, il convient d'estimer la nouvelle valeur recouvrable. Si elle devient supérieure à la valeur comptable, une reprise de dépréciations est enregistrée avec une augmentation de la valeur des actifs concernés *au prorata* de leur valeur comptable dans la

¹ Pour une synthèse sur le *goodwill*, se reporter à Touchais (2008).

limite d'une réévaluation positive. Seule la dépréciation portant sur le *goodwill* est irréversible afin de ne pas prendre le risque d'enregistrer du *goodwill* créé en interne, ce que l'IAS 38 interdit. Dans le cas moins fréquent d'une évaluation à la juste valeur, les réévaluations positives sont prises en compte conformément aux IAS 16 et 38. Elles sont alors calculées sur la base de la juste valeur et non de la valeur recouvrable qui est propre au test de perte de valeur.

Les dépréciations ont un impact négatif sur les résultats des exercices concernés mais, à l'inverse, elles contribuent mécaniquement à augmenter les résultats des années futures. En effet, les dépréciations (comme les reprises d'ailleurs) modifient la base amortissable des actifs et font donc ressortir des dotations aux amortissements futures moindres. Les dépréciations soulèvent toutefois de nombreuses difficultés liées au caractère relativement incertain et subjectif des estimations réalisées. Par ailleurs, alors que les IFRS et les US GAAP sont dans un processus de rapprochement depuis plusieurs années, la SFAS 144 présente plusieurs divergences importantes par rapport à l'IAS 36 avec, d'une part, l'interdiction des reprises pour les actifs détenus et utilisés, d'autre part, un calcul de perte de valeur différent.

2- Analyse des travaux de recherche portant sur les dépréciations

Peu de travaux se sont intéressés à l'IAS 36 à l'exception notable de Petersen et Plenborg (2010) et Paugam et al. (2013). Sur la base d'une enquête par questionnaires auprès de firmes cotées danoises, Petersen et Plenborg (2010) constatent la diversité des pratiques du test de perte de valeur avec l'IAS 36. Certains groupes ne respectent d'ailleurs pas toutes les règles de la norme au niveau en particulier du découpage en UGT et de l'évaluation des valeurs recouvrables. Pour Paugam et al. (2013), l'information fournie en annexe sur le calcul du test de dépréciation peut s'accompagner d'une réduction du coût des capitaux propres et donc d'une meilleure information de l'actionnaire. Cette relation n'est toutefois pas démontrée pour les données descriptives mais seulement pour les informations prospectives portant sur les flux futurs attendus et les taux d'actualisation utilisés qui permettent de réduire l'incertitude et donc le risque d'estimation des investisseurs.

D'autres travaux ne portant pas spécifiquement sur l'IAS 36 s'avèrent intéressants. Ils analysent dans quelle mesure les dépréciations reflètent une dégradation de la situation de l'entreprise ou, au contraire, constituent une variable d'ajustement du résultat en raison de la marge de manœuvre liée à l'évaluation de ces charges calculées. Ainsi, plusieurs auteurs montrent que l'enregistrement de dépréciations importantes intervient dans des firmes présentant une rentabilité et des rendements boursiers inférieurs à ceux présentés par leur secteur d'activité sur les périodes précédentes et postérieures (Rees et al. 1996, Francis et al. 1996, Elliott et Shaw 1998). En d'autres termes, ces dépréciations semblent justifiées au regard de la situation économique de la firme, d'autant plus qu'elles ont tendance à ne pas s'accompagner de reprises sur les années suivantes (Rees et al. 1996). Par ailleurs, des études d'évènements montrent l'impact des annonces de dépréciations qui s'accompagnent de rentabilités anormales négatives (Elliott et Hanna 1996, Francis et al. 1996). Cela conduit à penser que les investisseurs interprètent ces pertes de valeur comme un signal négatif, c'est-à-dire une réelle dégradation de l'entreprise, plutôt que positif c'est-à-dire comme un indice précurseur d'une amélioration des résultats futurs. Bartov et al. (1998) confirment ces résultats en les complétant. Ils montrent que ces firmes continuent à connaître des rendements anormaux négatifs dans les 24 mois qui suivent ces annonces. Les acteurs des marchés financiers ne semblent donc pas intégrer immédiatement toutes les conséquences de ces dépréciations comptables.

Finalement, ces charges calculées semblent refléter des considérations économiques. La marge de manœuvre dont disposent les dirigeants au niveau de la mise en œuvre des dépréciations est plutôt utilisée à des fins de meilleure information des marchés (Francis et al. 1996 ; Rees et al. 1996). Ces conclusions ne sont pas tout à fait transposables à l'IAS 36. Elles sont obtenues sur des échantillons de groupes américains sur des périodes où le calcul des dépréciations était peu encadré. C'est désormais différent depuis 1995 avec la nouvelle norme américaine : la SFAS 121 remplacée en 2001 par la SFAS 144. Ces normes, plus proches de l'IAS 36, tentent d'encadrer le test de perte de valeur sur les actifs, ce qui devrait renforcer les résultats des études précédentes.

Or, en comparant les dépréciations *pre* et *post* SFAS 121, Riedl (2004) constate que les pertes de valeur enregistrées avec la nouvelle norme s'appuient de manière moins importante sur des

critères économiques. En revanche, elles semblent s'accompagner de *big bath* (grands nettoyages) plus importants qui consistent à gonfler artificiellement les dépréciations afin d'accroître les résultats futurs au travers de reprises. La SFAS 121 aboutirait donc à des résultats inverses à ceux attendus. Ces résultats suggèrent une diminution de la qualité de l'information véhiculée par les dépréciations. Au travers d'une étude de cas, Hilton et O'Brien (2009) montrent également que la SFAS 121 laisse une certaine marge de manœuvre aux dirigeants au niveau de la date d'enregistrement de la perte de valeur et de son évaluation en raison de la difficulté à définir les flux de trésorerie futurs et la juste valeur. Ils considèrent que cette subjectivité est susceptible de remettre en cause la pertinence et la fiabilité de l'information comptable. Zhang et al. (2010) confirment ce risque. Ils montrent que la décision d'interdire les reprises de dépréciation pour les actifs à long terme pour les sociétés cotées chinoises se traduit, lors de la phase de transition, par une réduction du montant des pertes de valeur comptabilisées et des reprises plus importantes pour les groupes ayant enregistré des dépréciations élevées sur les années passées. Globalement, ces derniers travaux tendent à démontrer l'existence de dérives possibles au niveau des tests de perte de valeur en raison d'une certaine subjectivité.

3- Le cas du groupe PSA

Au titre de l'exercice 2012, le groupe PSA présente une perte très importante de 4 925 millions d'euros (M€) (dont un résultat groupe négatif de 5 010 M€) contre un bénéfice de 784 M€ en 2011 et de 1 256 M€ en 2010 (respectivement 588 M€ et 1 134 M€ pour le groupe). Avec la situation difficile du marché de l'automobile en Europe et en France en particulier, ces chiffres ont suscité de l'inquiétude chez les salariés et dans la population compte tenu des nombreux emplois qui dépendent du secteur automobile. De nombreuses questions se posent sur les causes de cette dégradation, sa réalité et les perspectives futures.

Au préalable, il convient de rappeler que le résultat comptable n'est qu'une représentation financière des performances des entreprises qui s'appuie sur des principes et conventions comptables. Il s'agit d'une donnée « construite ». Avec un autre référentiel comptable, nous obtiendrions des données financières différentes. A titre d'exemple, pour 2004, le résultat de PSA avec les normes comptables internationales s'élevait à 1 715 M€ contre 1 377 M€ avec

le référentiel français, soit une hausse de 25 %. Cela ne signifiait pas que le résultat du groupe était meilleur, sauf à considérer que les normes comptables internationales reflètent mieux la réalité économique des transactions réalisées par les entreprises. La représentation du résultat était simplement différente (Lenormand et Touchais, 2009).

Trois principaux facteurs expliquent la très forte dégradation du résultat 2012. Premièrement, le résultat opérationnel courant (avant prise en compte des éléments non récurrents : résultats de cession sur biens immobiliers, pertes de valeur des UGT et frais de restructuration) présente une perte de 576 M€ en 2012 contre un bénéfice de 1 093 M€ en 2011. Même s'il s'agit d'une très forte diminution, la perte ne représente que 1 % du chiffre d'affaires. Malgré la conjoncture très défavorable, PSA a réussi à limiter l'impact négatif sur son résultat opérationnel courant. Deuxièmement, le groupe a enregistré 879 M€ de pertes d'impôts différés actifs. Il s'agit d'économies d'impôts futurs que PSA ne pense pas être en mesure de récupérer en raison de bénéfices futurs estimés insuffisants. Ces pertes sont toutefois réversibles. Si la situation sur les années à venir est meilleure qu'attendue, cela se traduira par une « reprise » et donc un accroissement des résultats. Troisièmement, le groupe a enregistré une dépréciation des actifs de 3 436 M€ avant prise en compte des impôts différés (contre 89 M€ l'an passé). Cela constitue le principal facteur explicatif de la dégradation exceptionnelle du résultat 2012. Pour l'essentiel, il s'agit d'une perte de valeur sur l'UGT de la division automobile à hauteur de 3 009 M€. Elle s'explique par la dégradation des perspectives économiques futures.

En raison de l'absence d'opérations importantes de croissance externe de la division automobile au cours de ces dernières années, le *goodwill* de cette division est limité. Cette charge a donc été imputée sur le *goodwill* à hauteur de son solde : 10 M€ uniquement. La différence de 2 999 M€ est venue en diminution des frais de développement inscrits à l'actif et des matériels et outillages.

Cette perte de valeur sur l'UGT de la division automobile constitue le principal facteur explicatif du résultat très fortement déficitaire de PSA, ce qui appelle plusieurs commentaires. Tout d'abord, en l'absence d'une juste valeur fiable, la valeur d'utilité constitue la valeur recouvrable. Pour la définir, le groupe s'appuie sur le plan à moyen terme 2013-2017 et un taux d'actualisation en augmentation de 1 % (1,5 %) par rapport à 2011 (2010). Pour le calcul

de la valeur terminale, il retient un taux de croissance à l'infini de 1 % et un taux d'actualisation en hausse de 2 %. Le groupe explique ces hausses du taux d'actualisation par « le développement croissant de la part de l'activité réalisée hors Europe ainsi que l'augmentation de la prime de risque attribuée par les marchés au secteur automobile ». Ces augmentations des taux d'actualisation se traduisent mécaniquement par une baisse importante des valeurs recouvrables qui deviennent inférieures à la valeur comptable.

En raison de la forte incertitude actuelle du contexte économique, les hypothèses s'appuient fortement sur le jugement des dirigeants. L'AMF (2012) et, son équivalent européen, l'ESMA (2013) recommandent donc de fournir des indications sur la sensibilité des tests aux variations d'hypothèses clés. Ainsi, PSA indique qu'avec une hausse supplémentaire du taux d'actualisation de 0,5 % combinée à un taux de croissance limité à 0,5 % et une baisse de 0,5 % du taux de marge opérationnelle, la perte de valeur passerait de 3 009 M€ à 4 680 M€, soit une hausse de 56 %. En d'autres termes, la situation pourrait être pire. Toutefois, à l'inverse, si le test de dépréciation est sensible à la hausse, il l'est également à la baisse. En faisant varier ces mêmes facteurs en sens inverse, le montant de perte à enregistrer pourrait aussi être nettement inférieur. L'amplitude de la fourchette d'évaluation de la dépréciation est donc importante.

A titre de comparaison, le groupe Renault subit une diminution de sa marge opérationnelle mais dans des proportions moindres. Même si sa dépréciation d'actifs augmente de 61 M€ à 270 M€, c'est sans commune mesure avec le groupe PSA. Cette différence s'explique par les situations différentes de ces deux groupes automobiles français avec notamment une moindre internationalisation de Peugeot-Citroën et une exposition beaucoup plus forte au marché européen (60 % de son chiffre d'affaires en 2011) qui connaît actuellement des difficultés importantes. Dans tous les cas, l'analyse de la situation de PSA démontre la difficulté à calculer le montant de la perte de valeur et sa forte sensibilité aux hypothèses clés retenues alors même que son impact sur le résultat peut s'avérer très important. Cela conduit d'ailleurs l'entreprise à indiquer que son calcul « repose sur les meilleures estimations du Groupe dans un environnement économique incertain ». Quant aux commissaires aux comptes, dans le paragraphe sur la justification des appréciations de leur rapport, ils attirent l'attention des actionnaires sur les estimations et les hypothèses faites par le groupe, en particulier pour le

test de perte de valeur, qui s'avèrent difficiles à élaborer « dans un contexte de crise économique et financière pesant fortement sur le secteur automobile conduisant à une difficulté certaine à appréhender les perspectives économiques ».

Nous pouvons nous interroger sur le choix du groupe de retenir le second semestre 2012 pour l'enregistrement de cette dépréciation très importante. PSA apporte peu d'explications. Il évoque seulement « l'évolution des marchés automobiles observée » sur cette période. Cela conforte le constat de l'ESMA (2013) qui considère que la qualité de l'information narrative expliquant les événements et conséquences conduisant à la comptabilisation des pertes de valeur n'est pas satisfaisante. En l'espèce, nous pouvons nous interroger sur l'existence d'un choix opportuniste ou d'une erreur d'appréciation sur la période choisie pour inscrire cette perte de valeur de plus de 3 milliards d'euros.

Le test de dépréciation fait ressortir une dégradation soudaine très importante alors que le secteur automobile est en difficulté depuis plusieurs années avec notamment une surcapacité industrielle de plusieurs constructeurs européens. Depuis plusieurs années, les capitaux propres de PSA sont supérieurs à sa capitalisation boursière avec un net décrochage en 2008 suivi d'une réduction de l'écart sur les deux exercices suivants. En fait, entre 2009 et 2010, l'activité des constructeurs français a été artificiellement maintenue, voire « boostée », avec la réactivation des « primes à la casse » visant à pallier les conséquences néfastes de la crise financière. En 2011, l'écart entre les capitaux propres et la capitalisation boursière du groupe a recommencé à s'accroître de manière très importante. Même si cela ne signifie pas qu'il y a une perte de valeur, l'AMF et l'ESMA rappellent que cela constitue un indice. Malgré ces signaux, PSA ne semble pas avoir pris conscience de la situation. Le groupe a été pris « à contre-pied par la rechute du marché européen au second semestre 2011 et la crise financière qui a touché ses deux grands marchés d'Europe du Sud, l'Espagne et l'Italie » (Sartorius et Serris 2012). Le rapport remis au ministre du redressement productif sur la situation de PSA évoque des erreurs d'anticipation sur la reprise du marché (Sartorius et Serris 2012). Nous pouvons, de surcroît, nous étonner que PSA n'enregistre pas de pertes de valeur complémentaires sur le premier semestre 2013 pour en constater une nouvelle significative à hauteur de 1,1 milliards d'euros sur le deuxième semestre.

Même si la dépréciation des actifs de l'ordre de 3,5 milliards diminue le résultat 2012, cette charge n'a pas d'impact sur la trésorerie. En revanche, elle s'accompagne d'une diminution équivalente des valeurs comptables des actifs du groupe. Pour la division automobile, en raison de la faiblesse du *goodwill*, la perte de valeur sur UGT se traduit essentiellement par une réduction de la valeur comptable des immobilisations corporelles et incorporelles amortissables de 2 099 M€. Plus précisément, elle diminue la base amortissable des frais de développement et des matériels - outillages de manière très importante, à savoir respectivement 32 % et 25 %. Les dotations aux amortissements futures liées à l'utilisation de ces actifs seront donc moindres. Cela va conduire à une amélioration mécanique, sur les années à venir, des résultats opérationnels courants, d'où de meilleurs résultats et ratios de rentabilité (ROE et ROA : *Return On Equity* et *Return On Assets*) en raison également de la diminution de l'actif et des capitaux propres liée à la perte de valeur enregistrée initialement. De surcroît, si les réalisations futures du groupe s'avèrent meilleures, ces dépréciations donneront lieu à des reprises puisqu'elles ne portent pas sur le *goodwill* pour l'essentiel. Cela entraînera alors un accroissement des résultats futurs. Finalement, le test de perte de valeur peut constituer un « effet de levier » comptable.

Conclusion

L'analyse de l'IAS 36 permet de souligner la difficulté de mise en œuvre (technicité, prévisionnel, hypothèses, importance du jugement) du test de perte de valeur qui s'accompagne d'une relative subjectivité et incertitude. Les travaux de recherche réalisés montrent que les dépréciations comptabilisées s'expliquent pour des raisons, d'une part, économiques afin de prendre en considération la dégradation de la situation économique, d'autre part, « managériales » afin de « gérer » le résultat publié. Certains groupes peuvent, en effet, être tentés de lisser leurs résultats en « jouant » sur le montant des dépréciations ou de gonfler artificiellement le montant des pertes de valeur afin d'accroître leurs résultats futurs au travers de reprises de dépréciation et, ou d'un amoindrissement des amortissements. L'ESMA (2013) considère d'ailleurs que l'amélioration de l'application et de la conformité des groupes avec l'IAS 36 passe par la surveillance des principaux points suivants : le

caractère raisonnable des prévisions de flux de trésorerie, les hypothèses clés retenues pour le test de perte de valeur, la pertinence des mesures de sensibilité ainsi que le respect et la pertinence des informations fournies sur le test.

S'agissant du groupe Peugeot – Citroën, nous constatons que la très forte dégradation du résultat s'explique principalement par des éléments non récurrents sans impact sur la trésorerie dont une perte de valeur très importante. Cette dépréciation, fortement sensible aux hypothèses retenues, se traduira par des charges futures d'amortissements plus faibles et donc une amélioration des résultats. Le point essentiel à surveiller dans les prochains états financiers est le redressement du résultat opérationnel courant actuellement négatif. Or, même si les comptes semestriels 2013 semblent indiquer que PSA est sur la bonne voie, le chemin à parcourir reste important. Le résultat de la division automobile est toujours déficitaire avec une perte opérationnelle courante représentant encore 2,7 % du chiffre d'affaires contre 3,9 % en 2012. De surcroît, alors que le groupe n'a pas jugé utile d'inscrire des pertes de valeur supplémentaires pour cette division dans ses comptes semestriels 2013, il vient d'annoncer à la mi-décembre que ses résultats annuels 2013 seront à nouveau affectés négativement à hauteur de 1,1 milliards d'euros par une dépréciation d'actifs en raison de la dégradation continue de ses marchés automobiles et d'une évolution défavorable de certains taux de change.

Dans tous les cas, l'ampleur des dépréciations enregistrées se traduit par un « nettoyage » du bilan afin de corriger les erreurs passées pour repartir sur de meilleures bases. Cela permet également :

- d'interpeller les pouvoirs publics sur la nécessité de faire un effort pour aider au redressement de la situation du secteur automobile français en général et du groupe en particulier ;
- de faire prendre conscience aux salariés de l'urgence de la situation financière et ainsi faciliter les négociations salariales visant à réduire et redéployer les effectifs mais aussi à négocier un nouveau « contrat social » dans le but de réduire les frais de structure et la capacité industrielle surdimensionnée en Europe au regard de la dégradation durable des ventes sur le marché européen ;

- de faciliter la prise de participation au capital d'un partenaire étranger (avec, par exemple, le groupe chinois Dongfeng dont il est actuellement question) en procédant au préalable à un apurement du bilan.

Bibliographie

- AMF (2012), « Recommandation AMF n° 2012-16 - Arrêté des comptes 2012 », 28p.
- Bartov E., Lindahl F., Ricks W. E. (1998), « Stock price behavior around announcements of write-offs », *Review of Accounting Studies*, vol. 3, p. 327-346.
- Elliott J. A., Shaw W. H. (1988), « Write-offs as accounting procedures to manage perceptions », *Journal of Accounting Research*, vol. 26, supplément, p. 91-119.
- Elliott J. A., Hanna J. D. (1996), « Repeated accounting write-offs and the information content of earnings », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, supplément, p.135–155.
- ESMA (2013), « European enforcers review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements », 18p.
- Francis J., Hanna J. D., Vincent L. (1996), « Causes and effects of discretionary asset write-offs », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, supplement, p. 117-134.
- Gélar G. (2013), « 2012 : l'année des dépréciations ? », *Revue Française de Comptabilité*, vol. 464, p. 17.
- Hilton A. S., O'Brien P. C. (2009), « Inco Ltd.: Market value, fair value, and management discretion », *Journal of Accounting Research*, vol. 47, n° 1, p. 179-211.
- IASB (2011), IFRS 13 - Evaluation de la juste valeur, International Accounting Standards Board.
- IASB (2004), IAS 36 - Dépréciation d'actifs, International Accounting Standards Board.
- Lenormand G., Touchais L. (2009), « Les IFRS améliorent-elles la qualité des informations financières ? Approche par la *value relevance* », *CCA–Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 15, n° 2, p. 145-164.
- Paugam L., Ramond O., Husson B., Philippe H., Casta JF (2013), « Risque d'estimation, coût du capital et communication des tests de dépréciation », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 16, n° 1.

Petersen C., Plenborg T. (2010), « How do firms implement impairment tests of goodwill? », *Abacus*, vol. 46, n° 4, p. 419-446.

Sartorius E., Serris J. (2012), Rapport à Monsieur le Ministre du Redressement productif sur la situation de PSA Peugeot Citroën.

Rees L., Gill S., Gore R. (1996), « An investigation of asset write-downs and concurrent abnormal accruals », *Journal of Accounting Research*, vol. 34, supplément, p. 157-169.

Riedl E. J. (2004), « An examination of long-lived assets impairments », *The Accounting Review*, vol. 79, n° 3, p. 823-852.

Touchais L. (2008), « La problématique du *goodwill*. Quelles évolutions et pour quels résultats ? », *Revue Française de Comptabilité*, vol. 414, p. 38-43.

Zhang R., Lu Z., Ye K. (2010), « How do firms react to the prohibition of long-lived asset impairment reversals? Evidence from China », *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 29, p. 424-438.