

Comptabilisation des produits : ce que prévoit le nouveau règlement de l'ANC

par Véronique Collard

Temps de lecture estimé : 6 minutes

La thématique de la comptabilisation des produits, qui a fait déjà l'objet de deux consultations publiques de la part de l'Autorité des normes comptables¹, est revenue sur le devant de la scène comptable avec la publication d'un nouveau règlement en mars dernier². Par rapport aux deux précédents projets de règlement publiés pour les besoins de la consultation publique, les nouvelles dispositions n'engendrent pas, à notre avis, de changements majeurs³, mais précisent certains éléments tels que le fait générateur de la comptabilisation d'une vente ou d'un service, le traitement des réductions de prix et des avantages accordés aux clients.

Fait générateur d'une vente ou d'une prestation de services

En ce qui concerne **la vente d'un bien**, le produit est comptabilisé à la livraison du bien, qui correspond à **la délivrance de ce bien** (possession et jouissance du bien) au sens de l'article 1604 et suivants du code civil. Il est donc fait référence à une notion juridique du transfert du bien : dès lors que rien ne s'oppose à ce que le client dispose librement du bien, le produit peut être constaté.

Notons que les transactions assorties d'une clause de réserve de propriété demeurent comptabilisées à la date de la livraison du bien et non à celle du transfert de propriété.

Lorsqu'un contrat prévoit une **vente étalée dans le temps de plusieurs biens pour un prix de vente global**, le produit de la vente prévu au contrat est comptabilisé **en produit au fur et**

¹ Une consultation en 2019 et une autre en 2024.

² ANC, règlement 2026-03 du 6 mars 2026 en cours d'homologation, avec application aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2027, avec une application anticipée possible sur l'exercice en cours à sa date de publication au JO. **Ses dispositions s'appliquent aux contrats de vente conclus ou renouvelés postérieurement à son entrée en vigueur.**

³ Ainsi, la définition du chiffre d'affaires qui avait été élargie lors de la présentation du projet en 2024 n'a pas été retenue ; c'est la définition actuelle du PCG qui est conservée.

à mesure de la livraison des biens. Pour déterminer la quote-part du prix à comptabiliser, l'entreprise utilise des indicateurs qui permettent de mesurer de façon fiable, selon leur nature, la valeur des biens livrés tels que les prix ou coûts individualisés de chaque bien.

En ce qui concerne la **prestation de services**, enregistrée à sa date de réalisation, le nouveau règlement précise les éléments suivants :

- pour une prestation **de services continue**, qui se caractérise par la réalisation ininterrompue d'un service au client (tel un abonnement à un accès à un serveur ou une location), sur une **période convenue**, le produit **est comptabilisé de manière linéaire sur cette période**, sauf si une modalité différente d'étalement traduit mieux les droits et obligations attachés à la vente ;
- pour une prestation de services **à exécution successive** pour laquelle les obligations s'exécutent en plusieurs prestations échelonnées dans le temps (tel une activité de conseil donnant lieu à l'émission de rapports successifs), le produit est comptabilisé à chaque date de réalisation du service à hauteur de la valeur du service réalisé.

Comme toujours, **l'analyse des contrats commerciaux** est nécessaire pour apprécier le fait générateur de la comptabilisation du produit au regard des droits et obligations attachés à la transaction.

Remarque : les règles du PCG actuelles en ce qui concerne le traitement des contrats à long terme demeurent. Il est toutefois précisé qu'un changement de modalités de détermination du pourcentage d'avancement constitue un changement d'estimation.

Réduction de prix

En ce qui concerne les **réductions de prix** (rabais, remises, ristournes de toute nature, hors facture) **liées à une vente**, elles doivent être comptabilisées distinctement à hauteur de leur montant probable, **au débit du compte** « 709 Rabais, remises et ristournes accordés », en contrepartie d'une dette vis-à-vis du client concerné. Ainsi, les remises de fin d'année en fonction du volume de chiffre d'affaires réalisés (RFA) ne devraient plus faire l'objet de provision, mais être comptabilisées en moins d'un produit.

Quant aux **droits à réduction accordés lors de la vente d'un bien ou service** ou d'un groupe de biens et services **pour une vente ultérieure**, ils sont comptabilisés selon une des deux méthodes suivantes :

- soit la valeur estimée de ces droits à réduction est comptabilisée en produit constaté d'avance à la date de livraison du bien ou de la réalisation du service jusqu'à leur utilisation ou leur péremption (méthode de référence) :

- soit ces droits à réduction accordés font l'objet d'une provision évaluée en fonction du coût pour l'entité du droit ou de l'avantage accordé, en tenant compte de la probabilité d'exercice du droit ou de l'avantage accordé.

Avantages accordés au client

Les avantages en nature accordés lors d'une vente à valoir sur une vente ultérieure tels que l'octroi de lots gratuits sont traités de la même façon que ci-dessus, à savoir en **produit constaté d'avance qui constitue la méthode de référence ou en provision**.

Ventes composites : quel traitement ?

Sur ce point, le règlement de l'ANC nous apporte peu d'éclairage lorsque le contrat porte sur des biens et services associés. Ainsi, lorsque la vente d'un matériel est assortie d'une extension de garantie gratuite, le montant du produit doit-il être décomposé entre la valeur du bien et celle de la prestation de garantie ? Le produit peut-il être enregistré en totalité lors de la délivrance du bien et le coût correspondant à l'obligation de garantie être provisionné en tenant compte de la probabilité d'exercice de cette garantie ? Sur cet aspect, des précisions infra-réglementaires seraient utiles pour la mise en œuvre du nouveau règlement.

Pour conclure

Si les règles exposées ont le mérite d'être relativement simples, elles ne peuvent pas traduire toute la complexité de certains contrats. Par ailleurs, ce dernier opus de la reconnaissance du chiffre d'affaires en norme française offre peu de similitudes avec la norme IFRS 15. Pour des ETI qui souhaiteraient publier en normes IFRS, la transition entre PCG et IFRS restera toujours un gros chantier sur ce point.