



ANNEXE 2

Exemples

Vente de plusieurs biens ou services (art. 522-10 à 522-12)

Dans les exemples ci-dessous, l'accord de vente considéré ne constitue pas un contrat à long terme au sens du PCG. Les prix sont hors taxes.

Dans l'ensemble des exemples ci-dessous, les conditions de paiement et de facturation sont sans impact sur l'appréciation du moment de la délivrance et de la valeur du service délivré au client. L'exemple 1 l'illustre en particulier. Dans les exemples suivants, compte tenu de cette absence d'impact, l'échéancier des paiements n'est pas mentionné.

➤ **Exemple 1 :**


Un accord prévoit la vente d'un équipement pour un prix X et un contrat de maintenance/entretien associé à cet équipement pour une durée de deux ans à compter de la réception de l'équipement par le client pour un prix de Y.

Les prix X et Y sont proches des prix pratiqués par l'entité pour la vente isolée de l'équipement d'une part et de la prestation de maintenance d'autre part.

L'accord prévoit que le prix total (X+Y) sera payé par le client en 2 échéances : à la réception de l'équipement par le client, puis un an plus tard pour le solde.

Etape 1 : identification des livrables

Cet accord comporte la vente d'un équipement et d'une prestation de service, la vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable à part entière ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
<p><i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i></p>	<p> <i>L'équipement ne fait pas l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'entretien/maintenance.</i></p> <p><i>NB : Le simple fait que, aux termes de l'accord, le service de maintenance / entretien ne porte que sur l'équipement prévu par l'accord n'est pas suffisant pour considérer que l'équipement n'est pas un livrable distinct. En effet, ce lien simplement créé par l'accord ne constitue pas un travail effectif et important d'intégration, de transformation et d'adaptation.</i></p>

L'équipement constitue un livrable à part entière.

Corrélativement, la vente de la prestation de maintenance et d'entretien constitue un livrable à part entière.

Au vu de l'accord, il apparaît que la vente de l'équipement et le contrat de maintenance associé constituent chacun un livrable distinct.

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

L'accord examiné prévoit des prix distincts pour l'équipement (X) et la maintenance (Y). Ils sont retenus pour chaque livrable.

Etape 3 : détermination de la délivrance et Etape 4 : comptabilisation du produit de la vente

Aux termes de l'accord, deux livrables sont attendus du client : l'équipement d'une part et la maintenance d'autre part.

Pour chaque livrable, le prix correspondant sera comptabilisé en produit à leur date respective de délivrance :

- *d'une part, le prix X sera comptabilisé à la date de délivrance de l'équipement qui correspond à sa date de réception par le client ;*
- *d'autre part, le prix Y stipulé pour la maintenance, qui constitue une prestation de services non ponctuelle délivrée sur la durée de deux ans à compter de la date de réception de l'équipement. Le prix sera reconnu au fur et à mesure de la délivrance de cette prestation, selon les modalités prévues par l'accord :*
 - o *Si l'accord prévoit que la maintenance correspond à la possibilité pour le client de pouvoir solliciter à tout moment sur cette durée de deux ans une prestation de maintenance, il s'agira d'une prestation de services délivrée de manière continue à valeur du service délivré constante. Le prix Y sera donc comptabilisé de manière linéaire sur les deux ans ;*
 - o *Si l'accord prévoit que la maintenance est réalisée au moyen de visites définies contractuellement (à une date précise ou à la date ou est atteint par exemple un certain nombre d'heures de fonctionnement), il s'agira d'une prestation délivrée de manière discontinue qui sera délivrée de manière fractionnée à chacune des dates de visites. Dans ce cas, le prix Y sera comptabilisé à chacune de ces dates de délivrance à hauteur de la valeur du service délivré à chaque visite. La quote-part du prix qui représente la valeur du service délivré à chaque date est déterminée en utilisant la ou les modalités qui permettent de mesurer de façon fiable la valeur de la maintenance délivrée (par exemple, au prorata des coûts supportés par l'entité à chaque date).*

Les modalités de facturation liées à l'échéancier de paiement prévu par l'accord ne sont pas à prendre en compte pour apprécier la délivrance. La date de facturation ne correspond en effet pas systématiquement à la date de délivrance.

Ainsi, prenons les hypothèses suivantes : l'entité clôture son exercice comptable au 31 décembre de chaque année. Elle livre le 31 décembre N l'équipement au client qui en accuse réception. Elle établit une facture comprenant (les effets TVA sont négligés) :

- o *Le prix total de l'équipement pour 80 ;*
- o *Une quote-part du coût de la maintenance pour 12. Le solde de la maintenance (8) sera facturé début N+2. La maintenance est considérée dans cet exemple comme une prestation continue dont la valeur du service délivré est constante.*

Au 31/12/N : l'entité comptabilise la facture émise en produit (chiffre d'affaires) :

- o *Le produit relatif à l'équipement est acquis, compte tenu de la délivrance à cette date.*
- o *En revanche, la prestation de maintenance n'ayant pas été réalisée, l'entité doit constater un produit constaté d'avance à hauteur de 12.*

En N+1 : l'entité reprend en résultat le produit constaté d'avance au fur et à mesure de la délivrance de la prestation continue de maintenance. Ainsi, sur l'exercice, elle constate un



produit de 10, correspondant au prix total de la maintenance sur les 2 années (12+8=20) étalé linéairement sur la période. Au 31/12/N+1, le produit constaté d'avance maintenu au bilan s'élève à 2.

En N+2 : l'entité comptabilise la facture de 8 en produit. A la clôture, la période de maintenance étant terminée, le produit constaté d'avance d'ouverture de 2 est repris en produit de sorte qu'un produit total de 10 est comptabilisé en résultat.


Exemple 2

Un accord prévoit la vente d'un équipement pour un prix X et un contrat de maintenance/entretien associé à cet équipement pour une durée de deux ans pour un prix de 1.

L'entité vend également des contrats de maintenance seuls pour un prix Y nettement supérieur à 1.

Etape 1 : identification des livrables

Cet accord comporte la vente d'un équipement et d'une prestation de maintenance, la vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable distinct ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord	 L'équipement ne fait pas l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'entretien/maintenance.

L'équipement constitue un livrable à part entière.

Corrélativement, la vente de la prestation de maintenance et d'entretien constitue aussi un livrable à part entière.

Au vu de l'accord, il apparaît que **la vente de l'équipement et le contrat de maintenance associé constituent chacun un livrable distinct.**

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

L'accord examiné prévoit des prix distincts pour l'équipement (X) et la maintenance (1).

Le prix mentionné par l'accord pour la maintenance est manifestement différent de celui que l'entité applique pour la vente isolée de ce service. En conséquence, le prix total de l'accord (X+1) est alloué à chaque livrable identifié dans l'accord, la vente de l'équipement et la vente de la prestation de maintenance (d de l'article 522-12).

Cette allocation peut être faite selon le prix de marché de l'équipement et de la maintenance ou à partir de leur coût de production ou selon toute autre mesure reflétant la valeur des livrables, estimée fiable et pertinente par l'entité au regard des termes de l'accord.

L'entité choisit au cas d'espèce de faire l'allocation du prix total du contrat (X+1) en fonction des prix de marché de l'équipement (prix X) et de la maintenance (Y) :

- $X/(X+Y) \times (X+1) = X_{bis}$ pour le prix de l'équipement,
- le prix de la maintenance correspond au surplus soit $(X+1) - X_{bis} = Y_{bis}$

Etape 3 : détermination de la délivrance

Aux termes de l'accord, la délivrance des deux livrables identifiés est déterminée comme suit :

- d'une part, pour l'équipement : à sa date de réception par le client
- d'autre part, la prestation de maintenance au fur et à mesure de la délivrance de celle-ci.



Si l'accord prévoit que la maintenance correspond à la possibilité pour le client de pouvoir solliciter à tout moment sur cette durée de deux ans une prestation de maintenance, il s'agira d'une prestation de services délivrée de manière continue à valeur de service délivré constante (cas a).

Si l'accord prévoit que la maintenance est réalisée au moyen de visites définies contractuellement (à une date précise ou à la date ou est atteint par exemple un certain nombre d'heures de fonctionnement), il s'agira d'une prestation délivrée de manière discontinue qui sera délivrée de manière fractionnée à chacune de ces dates (cas b).

Etape 4 : comptabilisation du produit de la vente

La quote-part du prix total de l'accord déterminée à l'étape 2 pour chaque livrable est comptabilisée en produit à la date de délivrance de chaque livrable :


- *Le prix X bis à la date de réception de l'équipement,*
- *Le prix de la maintenance Y bis :*
 - o *Soit, s'il s'agit d'une prestation continue à valeur de service délivré constante (cas a ci-avant), linéairement sur la durée de 2 ans ;*
 - o *Soit au fur et à mesure de la délivrance de la maintenance à chaque date de visites prévue contractuellement (cas b). La quote-part du prix qui représente la valeur du bien ou du service délivré est déterminée en utilisant la ou les modalités qui permettent de mesurer de façon fiable selon leur nature, la valeur du service (par exemple, les prix des unités déjà délivrées, le coût des biens et services délivrés, le temps écoulé). Si l'entité retient le coût, elle comptabilisera à chaque date d'intervention une fraction du prix de la maintenance correspondant au prorata du coût supporté à cette date par rapport au coût total de la prestation sur la durée de l'accord : à chaque date de visite, cette fraction est égale à (coût de la visite/coût total de la maintenance) x Ybis.*

➤ **Exemple 3**

Un accord prévoit la vente d'un équipement et d'une prestation de maintenance/entretien associée à cet équipement pour une durée de deux ans à compter de la réception de l'équipement par le client pour un prix global Z.

Etape 1 : identification des livrables

Cet accord comporte la vente d'un équipement et d'une prestation de service, la vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable à part entière ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
<i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i>	 <i>L'équipement ne fait pas l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'entretien/maintenance.</i>

L'équipement constitue un livrable à part entière.

Corrélativement, la vente de la prestation de maintenance et d'entretien constitue aussi un livrable à part entière.

Au vu de l'accord, la vente de l'équipement et le contrat de maintenance associé constituent deux livrables distincts.

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

Le prix global Z mentionné dans l'accord pour les deux livrables est alloué à chacun d'entre eux (c de l'article 522-12).

Cette allocation peut être faite selon le prix de marché de l'équipement et de la maintenance ou à partir de leur coût de production ou selon toute autre mesure reflétant la valeur des livrables, estimée fiable et pertinente par l'entité au regard des termes de l'accord.

L'entité choisit au cas d'espèce de faire l'allocation en fonction des prix de marché de l'équipement (prix X) et de la maintenance (Y) :

- la quote-part du prix global allouée à l'équipement : $X/(X+Y) \times Z = X_{bis}$,
le prix de la maintenance correspond au surplus soit $Z - X_{bis}$

Etape 3 : détermination de la délivrance

Aux termes de l'accord, deux livrables sont attendus du client : l'équipement d'une part et la maintenance d'autre part. Le produit correspondant à la vente de chacun sera comptabilisé à leur date respective de délivrance :

- d'une part, pour l'équipement : à sa date de réception ;
- d'autre part, pour la prestation de maintenance au fur et à mesure de la délivrance de celle-ci. Si l'accord prévoit que la maintenance correspond à la possibilité pour le client de pouvoir solliciter à tout moment sur cette durée de deux ans une prestation de maintenance, il s'agira d'une prestation de services délivrée de manière continue à valeur de service délivré constante (cas a).
Si l'accord prévoit que la maintenance est réalisée au moyen de visites définies contractuellement (à une date précise ou à la date ou est atteint par exemple un certain nombre d'heures de fonctionnement), il s'agira d'une prestation délivrée de manière discontinue qui sera délivrée de manière fractionnée à chacune de ces dates (cas b).

Etape 4 : comptabilisation du produit de la vente

Chaque quote-part du prix global déterminée à l'étape 4 est comptabilisée à la date de délivrance de chaque livrable :

- Le prix X bis à la date de réception de l'équipement,
- Le prix de la maintenance Z-Xbis :
 - o Soit linéairement sur la durée de 2 ans (cas a) ;
 - o Soit au fur et à mesure de la délivrance de la maintenance à chaque date de visites prévue contractuellement (cas b). La quote-part du prix qui représente la valeur du service délivré est déterminée en utilisant la ou les modalités qui permettent de mesurer de façon fiable la valeur du service (par exemple, les prix des unités déjà délivrées, le coût des biens et services délivrés, le temps écoulé). Si l'entité retient le coût, elle comptabilisera à chaque date d'intervention une fraction du prix de la maintenance correspondant au prorata du coût supporté à cette date par rapport au coût total de la prestation sur la durée prévue par l'accord.

➤ **Exemple 4**

Un accord prévoit la vente d'un gros équipement standard pour un prix X et son installation par l'entité chez l'acheteur pour un prix Y. Les prix X et Y sont proches des prix pratiqués par l'entité pour la vente isolée de l'équipement et de l'installation.

Sans la prestation d'installation sur place, l'équipement ne peut pas fonctionner. La prestation d'installation est complexe. L'accord ne permet pas au client de faire faire l'installation par un tiers (le client est obligé de s'adresser à l'entité pour l'installation).

Etape 1 : identification des livrables

Cet accord comporte la vente d'un équipement et d'une prestation d'installation, la vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable distinct ?

Critère d'appréciation (2 de l'art. 522-11)	Application au cas considéré
<i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i>	X <i>L'équipement fait l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'entretien/maintenance.</i>

La vente de l'équipement ne satisfait pas ici à la condition du 2 de l'article 522-11 et ne constitue pas un livrable à elle-seule. Elle doit être regroupée avec un autre bien et service prévu par l'accord de vente. Au cas d'espèce il ne peut s'agir que de l'installation. L'équipement non installé n'a aucune valeur et aucune utilité pour le client.

Dans cette hypothèse, l'accord ne comporte qu'un livrable qui correspond à l'équipement installé chez le client.

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

L'accord examiné prévoit des prix distincts pour l'équipement et la prestation d'installation. Ces prix sont proches des prix pratiqués par l'entité pour la vente isolée de l'équipement et de l'installation.

Ceux-ci constituant ensemble un livrable, leurs prix sont additionnés pour aboutir à un prix unique (X+Y).

Etape 3 : détermination de la délivrance

Aux termes de l'accord, un seul livrable est attendu du client : l'équipement installé dans les locaux du client.

En conséquence, en l'espèce, le livrable ne sera délivré au client qu'à la date d'achèvement de l'installation. Celle-ci constituera la date de comptabilisation du produit correspondant.

Etape 4 : comptabilisation du produit de la vente

Le produit total de la vente (prix X et prix Y) sera comptabilisé à la date de l'installation de l'équipement.

➤ **Exemple 5**


Un accord prévoit la vente d'un gros équipement standard pour un prix X et son installation par l'entité chez l'acheteur pour un prix Y. Les prix X et Y sont proches des prix pratiqués par l'entité pour la vente isolée de l'équipement et de l'installation.

Sans la prestation d'installation sur place, l'équipement ne peut pas fonctionner. L'installation n'est pas complexe et pourrait être effectuée par des tiers installateurs.

L'accord ne permet pas au client de faire faire l'installation par un tiers (le client est obligé de s'adresser à l'entité pour l'installation).

Etape 1 : identification des livrables

Cet accord comporte la vente d'un équipement et d'une prestation de service, la vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable à part entière ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
<i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i>	 <i>L'équipement ne fait pas l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'entretien/maintenance.</i>

L'équipement constitue un livrable à part entière.

Corrélativement, la vente de la prestation d'installation constitue aussi un livrable à part entière.

*Au vu de l'accord, **la vente de l'équipement et la prestation d'installation associée constituent deux livrables distincts.***

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

L'accord examiné prévoit des prix distincts pour l'équipement (X) et la maintenance (Y) et ne sont pas manifestement différents des prix pratiqués par l'entité pour la vente isolée de l'équipement et de l'installation.

Les prix X et Y sont en conséquence retenus pour déterminer le produit à comptabiliser pour chacun.

Etape 3 : détermination de la délivrance

Pour l'équipement, la délivrance correspond à sa mise à disposition dans les locaux par exemple le jour J. Pour l'installation, il s'agit de la date de son achèvement (qui peut correspondre ou pas avec celle de la mise à disposition de l'équipement).

Etape 4 : comptabilisation du produit de la vente

Le produit attaché à l'accord considéré sera comptabilisé pour le montant de prix X à la date de mise à disposition de l'équipement dans les locaux et à Y à la date d'achèvement de l'installation de l'équipement.


➤ **Exemple 6 :**

Un accord prévoit

- *la vente d'un gros équipement standard pour un prix X (proche du prix pratiqué par l'entité pour la vente isolée de l'équipement) ;*
- *son installation par l'entité chez l'acheteur pour un prix Y (proche du prix pratiqué par l'entité pour sa vente isolée). L'installation consiste en un important travail d'adaptation de l'équipement aux locaux de l'acheteur ;*
- *la maintenance de cet équipement (au rythme d'une visite mensuelle pendant les 24 mois qui suivent l'installation de l'équipement) pour un prix Z qui correspond au prix pratiqué habituellement par l'entité pour la vente isolée d'une prestation de maintenance de ce type.*


Etape 1 : identification des livrables

La vente de l'équipement constitue-t-elle un livrable ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
<i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i>	 <i>L'équipement fait l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'installation.</i>

La vente de l'équipement ne satisfait pas ici à la condition du 2 de l'article 522-11 et ne constitue pas un livrable à elle-seule. L'entité doit donc le regrouper avec le ou les autres services prévus par l'accord jusqu'à ce que l'équipement et ce ou ces autres services constitue un livrable.

L'équipement et la prestation d'installation constituent-ils ensemble un livrable ?

Critère d'appréciation du 2 de l'article 522-11	Application au cas considéré
<i>L'accord ne prévoit pas, de la part de l'entité, un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation avec d'autres biens ou services prévus dans l'accord</i>	 <i>L'équipement fait l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation d'installation.</i> <i>L'équipement et son installation, regroupés ensemble, ne font en revanche pas l'objet d'un important travail d'intégration, de modification ou d'adaptation prévu par l'accord avec la prestation de maintenance.</i>

Au vu de l'accord, l'équipement et son installation constituent ensemble un livrable (livrable 1).

La prestation de maintenance constitue un second livrable distinct (livrable 2).

Etape 2 : détermination du produit en fonction des prix prévus au contrat

L'accord examiné prévoit des prix distincts pour l'équipement et la prestation d'installation. Ceux-ci constituant ensemble un livrable, le produit correspondant à ce dernier est constitué par la somme de ces prix (X+Y).

Pour le livrable 2 (maintenance), le prix Z prévu au contrat est retenu.

Etapas 3 et 4 : détermination de la date de délivrance de chaque livrable et comptabilisation du prix en conséquence

Aux termes de l'accord :

- Pour l'équipement installé (livrable 1), la délivrance intervient à une date unique, ie la date d'achèvement de l'installation du bien. Le prix (X+Y) est comptabilisé à cette date ;
- Concernant le livrable 2 : la prestation de maintenance est une prestation de service à échéances successives car un nombre limité d'interventions annuelles est prévu. Dans ce cas, le produit sera alors comptabilisé au fur et à mesure de la délivrance de la prestation au client.

Le prix correspondant est comptabilisé à chaque date de délivrance à hauteur de la valeur du service délivré. Pour déterminer la quote-part du prix qui représente la valeur du service délivré, l'entité utilise la ou les modalités qui permettent de mesurer de façon fiable la valeur du service délivré.

Ainsi, si à chaque échéance mensuelle, la maintenance porte sur les mêmes parties de l'équipement en vertu de l'accord, le produit est comptabilisé (à chacune de ces échéances pour une fraction du prix Z d'égal montant (1/24^{ème} du prix Z)) ou bien au prorata des coûts si ceux-ci reflètent de manière pertinente la valeur de service délivré au vu de l'accord.

Si, l'accord prévoit qu'à chaque sixième visite mensuelle, des opérations supplémentaires sont réalisées à cette échéance en plus des éléments normalement entretenus, le prix Z de la prestation d'entretien est alloué entre ces différentes échéances successives compte tenu de ces différences de service délivré au client, mesurées par exemple au prorata des coûts supportés par l'entité.

Synthèse des exemples 1 à 5 avec des données chiffrées

	Ex 1	Ex 2	Ex 3	Ex 4	Ex 5
Données chiffrées	Prix du bien = 80 Prix maintenance = 20 Prix total = 100	Prix du bien = 99 Prix maintenance = 1 Prix total = 100 Coût du bien = 65 Coût maintenance = 5 Coût total = 70 Prix de vente isolée du bien = 80 Prix de vente isolée de la maintenance = 20	Prix du bien avec maintenance = 100 Coût du bien = 65 Coût maintenance = 5 Coût total = 70 Prix de vente isolée du bien = 80 Prix de vente isolée de la maintenance = 20	Prix du bien = 80 Prix installation = 20 Prix total = 100	Prix du bien = 80 Prix installation = 20 Prix total = 100
Etape 1 - livrable	2 livrables distincts	2 livrables distincts	2 livrables distincts	1 livrable : le bien installé	2 livrables distincts
Etape 2 - Prix retenu pour comptabiliser le produit	Prix du bien = 80 Prix maintenance = 20	Allocation du prix total de l'accord entre les livrables <u>1^{ère} hyp : allocation selon les prix de vente isolée</u> Prix du bien = $80 / (80+20) \times 100 = 80$ Prix maintenance = 20 <u>2^{ème} hyp : allocation selon les coûts</u> En N : 93 (65/70) En N+1 et N+2 : 7 (5/70)	Allocation du prix total de l'accord entre les livrables <u>1^{ère} hyp : allocation selon les prix de vente isolée</u> Prix du bien = $80 / (80+20) \times 100 = 80$ Prix maintenance = 20 <u>2^{ème} hyp : allocation selon les coûts</u> En N : 93 (65/70) En N+1 et N+2 : 7 (5/70)	Prix du livrable = 100	Prix du bien = 80 Prix installation = 20
Etape 3 - livraison	Bien : livraison en N Maintenance : continue en N+1 et N+2	Bien : livraison en N Maintenance : continue en N+1 et N+2	Bien : livraison en N Maintenance : continue en N+1 et N+2	Livraison du bien installé	Bien : livraison en N Installation en N+1
Etape 4 - produit comptabilisé	Comptabilisation des produits à la délivrance de chaque livrable En N : 80 (livraison du bien) En N+1 et N+2 : 20 de manière étalée	Comptabilisation des produits à la délivrance de chaque livrable <u>Suite de la 1^{ère} hyp :</u> En N : 80 (livraison du bien) En N+1 et N+2 : 20 de manière étalée sur les 2 ans <u>Suite 2^{ème} hyp :</u> En N : 93 (livraison du bien) En N+1 et N+2 : 7 de manière étalée sur les 2 ans	Comptabilisation des produits à la délivrance de chaque livrable <u>Suite 1^{ère} hyp :</u> En N : 80 (livraison du bien) En N+1 et N+2 : 20 de manière étalée <u>Suite 2^{ème} hyp :</u> En N : 93 (65/70) En N+1 : 7 (5/70)	Produit de 100 à l'installation du bien	Comptabilisation des produits à la délivrance de chaque livrable En N : 80 (livraison du bien) En N+1 : 20 (installation)