

## **Considérer l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 pour anticiper la valeur financière de la firme : Cas de l'industrie télécom en Afrique**

### **Considering non-financial information related to the Covid-19 pandemic to anticipate the financial value of the firm: Case of the telecom industry in Africa**

**MAPOUKA MBOUNGOU Francis**

Enseignant chercheur

Institut Supérieur de Gestion

Université Marien Ngouabi

CEREGE

Congo

**mmfabonas@yahoo.fr**

**Date de soumission :** 24/03/2021

**Date d'acceptation :** 05/06/2021

**Pour citer cet article :**

MAPOUKA MBOUNGOU F. (2021) «Considérer l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 pour anticiper la valeur financière de la firme : Cas de l'industrie télécom en Afrique », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 5 : numéro 1 » pp : 138- 159.

## Résumé

L'information non financière permet de mieux rendre compte des facteurs participant à la valeur réelle de l'entreprise car elle est souvent considérée comme complémentaire des états financiers. Cette information varie considérablement en très peu de temps à la hausse tout comme à la baisse dans des situations de crise. Nous proposons dans cette étude, d'anticiper la valeur financière de la firme en séparant la partie immatérielle relative au goodwill en deux. Une partie prenant en compte les avantages économiques futurs actualisés des actifs incorporels existant avant la pandémie de Covid-19, et autre partie tenant compte uniquement les avantages économiques futurs actualisés du surplus des actifs immatériels issus de l'effet de la crise sanitaire de Covid-19. Les deux parties n'ont pas la même solidité dans la composition du patrimoine de l'entreprise. Par conséquent, cette évaluation est une opportunité non négligeable qui permet d'améliorer les prises de décisions.

**Mots clés :** Pandémie de Covid-19 ; Information non financière ; Valeur financière ; Goodwill ; Firme.

## Abstract

Non-financial information helps to better account for the factors contributing to the real value of the business because it is often considered to be complementary to financial statements. This information varies considerably in a very short time, upwards as well as downwards in crisis situations. In this study, we propose to anticipate the financial value of the firm by dividing the intangible part relating to goodwill in two. Part taking into account the discounted future economic benefits of the intangible assets existing before the Covid-19 pandemic, and the other taking into account only the discounted future economic benefits of the surplus of intangible assets resulting from the effect of the Covid-19 health crisis. The two parts do not have the same solidity in the composition of the inheritance of the company. Therefore, this assessment is a significant opportunity to improve decision-making.

**Keywords :** Covid-19 Pandemic; Non-financial reporting; Financial value; Goodwill; Firm.

## Introduction

La finance évolue toujours pour épouser l'avenir tel qu'il semble se dessiner, et y trouver un gain ou une protection (Valérian 2019). On a assisté à un mouvement de dimension mondiale qu'est la pandémie de Covid-19. Ce mouvement a des conséquences sur la création de valeur des entreprises. L'évaluation de cette dernière tient sur d'autres mouvements. Un mouvement s'était produit à l'échelle mondiale pour l'adoption des normes internationales ou pour un rapprochement vers ces normes (Causse et Mandzila 2016), et que le système comptable africain dans son ensemble « converge » vers elles pour qu'elles lui soient substituées (Causse et al. 2011). Le cadre conceptuel de l'IASB définit par exemple l'actif comme étant des bénéfices économiques futurs attendus alors que celui de l'OHADA<sup>1</sup> le définit comme étant des bénéfices économiques futurs probables. On ne peut pas passer par lecture ou par agrégation directe des documents comptables à la valeur financière. Car la pertinence de l'information comptable et financière publiée est remise en cause. Celle-ci semble particulièrement mise à mal par l'accroissement de la concurrence, la globalisation, les développements technologiques, le poids croissant des actifs intangibles dans la création de valeur et l'influence grandissante des parties prenantes autres que financières et actuellement la pandémie de Covid-19. Ainsi, les investisseurs, analystes financiers et les autres parties prenantes ont de plus en plus besoin d'informations non financières pour estimer les flux futurs des entreprises et leur mode de création de valeur (Orens et Lybaert, 2010). L'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 a des conséquences sur l'entreprise. Quel est l'impact prospectif de l'utilisation des services monétaires mobiles lors de crise sanitaire de Covid-19 sur la valeur financière des opérateurs télécoms en Afrique ? Telle est la question de recherche de cet article dont l'objectif est de contribuer à la l'intégration de l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 dans l'évaluation des entreprises des services intangibles afin d'anticiper la valeur réelle de la firme. Nous présentons dans un premier temps la valorisation de la firme avec impact Covid-19 et dans un deuxième temps le modèle théorique de la valeur réelle de l'entreprise. Enfin, nous développons le modèle par la pratique comptable. Ce qui nous conduit à une tentative de valorisation monétaire de l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 des opérateurs télécoms sur le continent africain.

---

<sup>1</sup> Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

## 1. La valorisation de la firme avec impact Covid-19

La valeur de l'entreprise peut être dégagée suivant différentes approches basées aussi bien sur le passé que sur le futur de l'entreprise. Chaque approche est plus ou moins influente sur la valorisation finale en fonction du secteur et de la taille de la société. Palou (2003) avait proposé de distinguer les méthodes qui calculent la valeur de marché pour en déduire la création de valeur et les méthodes qui calculent la création de valeur afin de déduire la valeur de marché. Dans notre étude, nous choisissons et privilégions l'approche patrimoniale du système comptable financier, permettant l'utilisation du type de méthode, de l'actif net corrigé et du goodwill.

$$\text{Valeur} = \text{ANCC} + \text{Goodwill}$$

En s'inspirant de plusieurs auteurs ( Profit 2002, Albouy 2002 et Paraque 2004) à ce sujet, par le fait qu'ils ont examiné le poids grandissant du goodwill dans le patrimoine des groupes français, notre choix de cette méthode est dicté par la forte valeur des actifs immatériels dans les économies de plus en plus dominées par les innovations de tout genre. Car « selon Raffournier et Schatt, (2010) le goodwill est au moins égal à un tiers du total de l'actif dans plus de 10 % des sociétés. A titre d'information, le montant le plus important a été affiché par le groupe France Télécom. Supérieur à 33 milliards d'euros en 2005, il représentait 30 % du total de l'actif ». Cependant, l'application de cette méthode reste délicate car elle se heurte à certains problèmes notamment pour le calcul du goodwill et oblige à choisir entre plusieurs hypothèses relatives à la période d'actualisation de la rente du goodwill. Cette méthode nous amène à avoir les paramètres suivants : Evaluation de la rente de Goodwill, le taux d'actualisation du goodwill et la durée d'estimation.

Par ailleurs, en appui de la description de l'actif immatériel « selon l'IAS 38 Eléments incorporels commercial (droit au bail, nom de l'enseigne, élément qui permet de développer le potentiel commercial de l'activité....) ». Nous n'allons pas, par conséquent, prêter attention sur l'actif comptable net corrigé. Nous allons nous focaliser sur l'actif incorporel et cela nous conduit à regarder uniquement le goodwill.

### 1.1. Le Goodwill

La question du goodwill a suscité depuis longtemps l'intérêt et continue à en susciter davantage surtout avec la dématérialisation des économies. « Selon Verdier et Martory (2000) Le goodwill défini de manière générale comme la différence entre la valeur globale réelle d'une entreprise et la valeur actuelle (juste valeur: *fair value*) des éléments identifiables de son patrimoine, l'une et l'autre étant exprimées en valeur de marché ». En intégrant l'horizon nous

citons Gynther, le goodwill peut être analysé selon deux perspectives : Rendement excédentaire futur. Selon cette perspective, le goodwill est la valeur de l'excès du rendement futur attendu par rapport au rendement considéré comme normal sur le total des actifs tangibles. Il s'agit des actifs qu'on ne peut pas évaluer séparément. Selon le concept du résidu: les actifs intangibles représentent le résidu, l'équilibre des valeurs légitimes attachées à une entreprise en tant que totalité, par rapport à la somme des valeurs légitimes des différentes propriétés tangibles enregistrées individuellement ». Le goodwill est vu comme un rendement anormal car son évaluation est indirecte. Le goodwill mis en lumière et traditionnellement défini comme l'excédent de la valeur globale d'une entreprise sur la juste valeur attribuée à ses actifs est le type même du résultat anormal (Degos, 2005). D'ailleurs cette analyse est confortée par Brillman (1988), le Goodwill est l'ensemble des éléments pour lesquels une évaluation directe n'est pas possible. Il est composé des éléments incorporels d'actif qui ne présente aucune valeur indépendamment de l'entreprise. « Selon l'IFRS 3 le goodwill est comme un actif représentant les bénéfices économiques futurs d'une autre catégorie d'actifs acquise dans un regroupement d'entreprises qui ne sont pas identifiés individuellement et reconnus séparément». Récemment, une étude (Galparsoro,2017) faite dans ce contexte de dématérialisation des économies portées par la montée en puissance des GAFAs et des BATX, mentionne que la notion du goodwill prend de plus en plus d'ampleur dans la littérature financière. Ce terme anglo-saxon fait référence à la sur valeur d'une société. Ce surplus est lié à la rentabilité, présente ou future, générée par ses actifs immatériels tels que le capital humain, le capital client, le capital marque, le capital innovation souvent associé à la partie immergée et non visible d'un iceberg, le goodwill (ou badwill dans le cas inverse). Mais cette notion de goodwill renferme des difficultés. Deux groupes d'auteurs (Messier 2013, Verdier et Martory 2000) et (Casta et al. 2010) évoquent ce sujet respectivement sur les problématiques centrales liées à la reconnaissance du goodwill en tant qu'actif et son évaluation ainsi que sa décomposition.

L'examen de cette littérature essentielle nous permet de percevoir le goodwill comme une sur valeur, qui comprend la totalité des éléments incorporels (savoir-faire, niveau technologique, notoriété, part de marché, capital relationnel etc.) qui ne figure pas dans les comptes mais permet de créer de la valeur et de la pérenniser. Une question se pose alors comment calculer le goodwill avec l'intégration du contexte Covid-19 ? La réponse à cette question nécessite d'abord la collecte des informations non financières.

## 1.2. L'information non financière et la modélisation de la valeur de firme

Pendant la crise sanitaire de Covid-19, certains produits et services ont été plus sollicités par les populations que d'autres, de même certains secteurs d'activités ont été beaucoup sollicités par les gouvernements<sup>2</sup>. Une partie de ces habitudes de consommation peut se prolonger après la crise sanitaire de Covid-19. La société humaine est fascinante de par sa capacité d'évolution. Que cette évolution soit raisonnée ou non, elle se nourrit de bouleversements si puissants que l'écosystème tout entier s'en trouve profondément impacté, tant en bien qu'en mal (Fazzari, Hubbard et Petersen 1988). La pandémie de Covid-19 est un bouleversement important dont l'impact, sur la consommation de certains produits et services, est bien réel. Cette information est non financière, et à la différence de l'information financière qui a un lien direct avec la valeur de l'entreprise, elle a un lien indirect. La littérature comptable et financière est abondante.

Les résultats résiduels dépendent à la fois des résultats d'exploitation, des actifs courants d'exploitation et d'autres informations, éventuellement en dehors de la comptabilité. Selon Protin et al., (2014) l'information non financière est souvent considérée comme complémentaire aux états financiers car elle permet notamment de mieux rendre compte des facteurs participant à la création de valeur. La visibilité de certaines entreprises dans leurs offres de produits et services lors de la pandémie de Covid-19 leur a donné une certaine réputation. Et cette information doit être prise en compte pour évaluer le goodwill. Selon Black et al. (1999) l'élément non financier de la réputation est la preuve de l'existence d'un actif intangible qui est utile pour expliquer la valeur de marché des entreprises. Les informations non financières liées au capital client, relationnel et à la possibilité de croissance peuvent être considérées comme inducteurs de valeur dès lors qu'elles prennent de l'importance, comme en évoque Kristensen et Westlund, (2003), les indicateurs liés au capital client (taille et qualité de la base de données client), au capital humain, au capital marque, à la valeur de la citoyenneté de l'entreprise, etc. vont devenir prépondérants. Si de tels indicateurs sont des indices raisonnablement stables, forts et durables de la performance financière future, ils devraient être appelés inducteurs de valeur. Les informations sur les clients, les ressources humaines, les processus, l'innovation, la stratégie et la technologie, sont considérées comme un capital intellectuel, qui peut être défini comme les connaissances ou

---

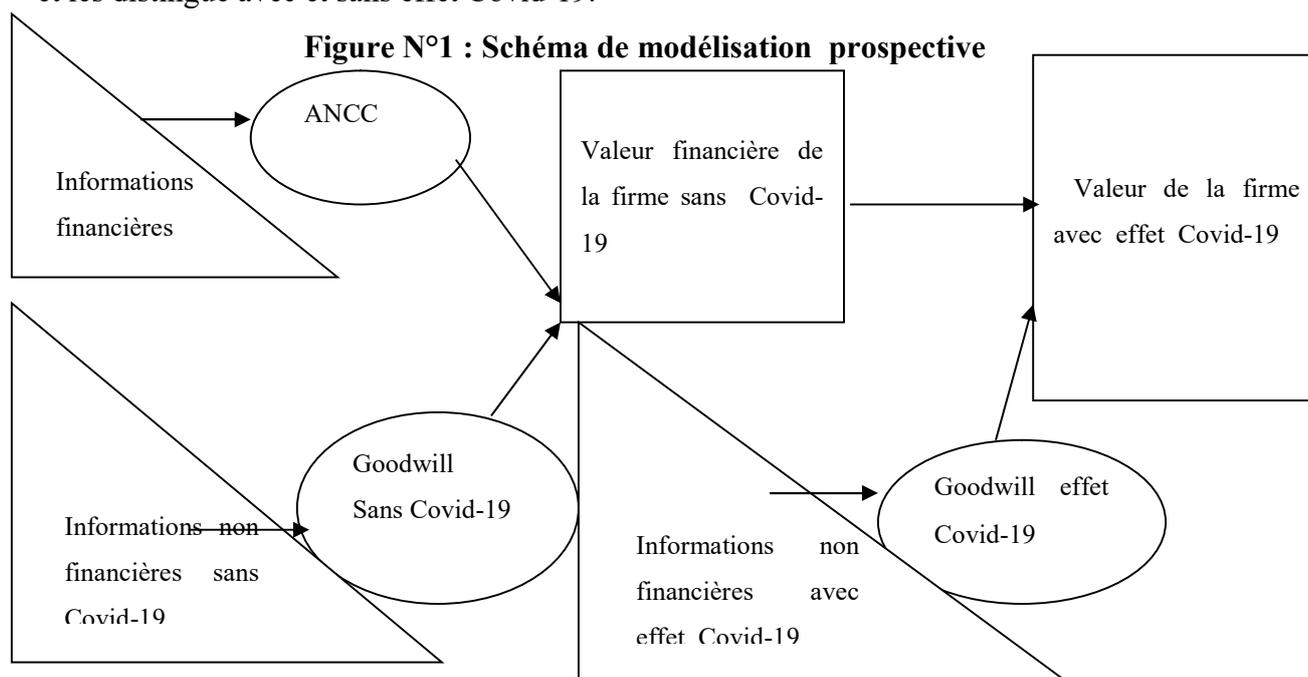
<sup>2</sup> Voir annexe

l'expérience pouvant être utilisées pour créer de la valeur. Ce type d'information n'étant pas inclus dans les états financiers, nous considérons cette information comme non financière.

D'après Bassen et Kovács (2008) ce genre d'information peut être considéré comme l'ensemble des facteurs qualitatifs décrivant les résultats d'une entreprise, les stratégies et les processus qui ont un impact significatif sur la performance de l'entreprise. De manière générale, il s'agit pour l'entreprise d'une information non issue de la comptabilité (Amir et Lev, 1996; Amir et al., 2003) qui permet « selon Kossovsky (2007) de pallier l'insuffisance de l'information comptable pour évaluer certains actifs, notamment les actifs intangibles ».

« L'ICGN (2008) considère qu'il s'agit d'informations qui permettent notamment de replacer les performances passées dans leur contexte et de dépeindre les risques, les opportunités et les perspectives futures de l'entreprise mais qui ne rentrent pas facilement dans le cadre de la comptabilité traditionnelle » Cette position partagée par Rees et Sutcliffe (1994), et nous la privilégions dans notre étude, c'est-à-dire, il est question plutôt de mettre en avant le fait qu'il s'agit d'informations dont l'incidence monétaire est souvent indirecte et difficile à quantifier.

L'information sur la consommation inhabituelle par la population des produits et services des entreprises lors de la Covid-19 est une information non financière rentrant dans les facteurs qualitatifs dont des conséquences monétaires sur la valeur de ces entreprises sont indirectes et difficile à quantifier. Le modèle (figure N°1) est conçu pour procéder à la valorisation des entreprises de l'industrie télécom en Afrique. Il présente bien les informations non financières et les distingue avec et sans effet Covid-19.



Source : construction de l'auteur

## 2. Le modèle théorique de la valeur réelle de l'entreprise

Deux modes de calculs sont évoqués, le calcul du goodwill et son actualisation ainsi que le calcul par la méthode de la rente abrégée. Le choix des opérateurs télécoms africains, comme cas, est dicté par l'importance de l'actif intangible dans l'industrie télécom en général. Le choix des opérateurs télécoms africain est surtout porté par la spécificité des services financiers qu'ils fournissent et les recommandations à la population d'utiliser ces dits services par les gouvernements de certains pays africains lors de la pandémie de Covid-19.

### 2.1. Le calcul du goodwill et son actualisation

En prenant appui sur l'actualisation des rentes goodwill, la valeur de la société est égale à l'actif net comptable corrigé sans éléments incorporels non comptabilisés plus de goodwill. Ce dernier constitue un ensemble d'actifs immatériels non comptabilisés (Bertin Elisabeth et Godowski Christophe, 2010). Ici, l'actif immatériel dans le contexte de la Covid-19 est la valeur de la clientèle, la valeur des relations entretenues avec les parties prenantes en particulier le gouvernement et d'autres organisations.

$$V = ANCC + GOODWILL$$

Avec

ANCC= Actif net comptable corrigé sans les éléments incorporels comptabilisés.

Dans cette perspective de l'évaluation de certaines firmes, qui est comme des entreprises ayant des capitaux avec une contrepartie presque exclusivement incorporelles et un résultat d'exploitation fondé sur des services immatériels, il convient donc de déterminer la valeur de ce goodwill.

Le goodwill est calculé par actualisation d'un superprofit appelé rente du goodwill représentant le profit supplémentaire que peut obtenir l'entreprise par l'intermédiaire de la détention des actifs incorporels.

Pour appréhender le superprofit annuel dégagé par l'entreprise, il convient d'abord de calculer le résultat qui est le produit de l'actif investi et le rendement des capitaux investis ; après cela, faire ressortir la différence entre ce résultat et le résultat anticipé dans le plan d'affaires. Cette différence représente le superprofit.

Le superprofit (rente goodwill) est égal à la différence entre un bénéfice courant prévisionnel (après intérêts financiers et impôts) (**b**) et la rémunération à un taux d'intérêt **r** de l'actif nécessaire **A<sub>n</sub>** pour générer le bénéfice prévu :

$$\text{Superprofit ou rente du Goodwill} = b_n - r \cdot A_n$$

En décomposant le bénéfice courant prévisionnel net d'intérêts financiers et impôts sans effet et avec effet Covid-19, on aura :

**$b_n0$**  : bénéfice courant prévisionnel net d'intérêts financiers et impôts sans effet Covid-19

**$b_n\text{Covid}$**  : bénéfice courant prévisionnel net d'intérêts financiers et impôts avec effet Covid 19

Le taux de rémunération ( $r$ ) est invariant, il est indépendant de la nature et de la date de création ou d'acquisition des actifs incorporels.

**Superprofit = rente Goodwill sans effet Covid + rente Goodwill effet Covid**

$$= (b_n0 + b_n\text{Covid}) - rA_n$$

**Superprofit ou rente Goodwill =  $(b_n0 - r.A_n) + (b_n\text{Covid} - r.A_n)$**

**$b_n\text{Covid}$**  = Monétisation de l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19

$$\text{Goodwill} = \sum_{t=n}^{\infty} \frac{\text{Superprofit}}{(1 + \tau)^n}$$

Le calcul du bénéfice décomposé de la firme avec impact Covid-19

$$\text{Goodwill} = \sum_{t=n}^{\infty} \frac{b_n0 - r.A_n}{(1 + \tau)^n} + \sum_{t=n}^{\infty} \frac{b_n\text{Covid} - r.A_n}{(1 + \tau)^n}$$

La valorisation totale donne

$$\text{Valeur} = \text{ANCC} + \sum_{t=n}^{\infty} \frac{b_n0 - r.A_n}{(1 + \tau)^n} + \sum_{t=n}^{\infty} \frac{b_n\text{Covid} - r.A_n}{(1 + \tau)^n}$$

**$\tau$  : taux d'actualisation du Goodwill**

**$n$  : année**

## 2.2. Le calcul par la méthode de la rente abrégée

Dans cette méthode le goodwill est obtenu par l'actualisation au cout des fonds propres du superprofit sur une durée correspondant à la période de prévision. De même que dans les

méthodes générales d'évaluation, à partir des valeurs comptables patrimoniales et à partir des résultats actualisés, les différentes méthodes fondées sur le goodwill sont une solution intermédiaire de compromis qui a permis de comprendre des phénomènes essentiels et d'en tirer les conséquences pratiques (Degos, 2005). La valorisation sur la période de 7 ans est résumée dans le tableau N°1 ci-dessous :

**Tableau N°1 : Calcul par la méthode de la rente abrégée**

Année	2020	2021	2023	2024
Résultat net récurrent	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$
Actif net réévalué		ANCC		
Coût des fonds propres		r		
Rémunération du capital		$r.A_n$	$r.A_n$	$r.A_n$
Superprofit	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$
Superprofit actualisé	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$\frac{[(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n]}{(1 + \tau)^1}$	$\frac{[(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n]}{(1 + \tau)^2}$	$\frac{[(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n]}{(1 + \tau)^3}$

Source : construction de l'auteur

Suite

Année	2025	2026	2027
Résultat net récurrent	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$	$b_{n0} + b_n\text{Covid}$
Actif net réévalué	ANCC		
Coût des fonds propres	R		
Rémunération du capital	$r.A_n$	$r.A_n$	$r.A_n$
Superprofit	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$	$(b_{n0} + b_n\text{Covid}) - r.A_n$

	$\frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^4}$	$\frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^5}$	$\frac{[(b_n0 + b_nCovid) r.A_n]}{(1 + \tau)^6}$
<b>Superprofit actualisé</b>			

Source : construction de l'auteur

Cette tentative de détermination de goodwill à base uniquement de la formule, à cause d'absence de données pour insuffisance de recule, est une démarche techniquement riche dans le calcul de la valeur anticipée de l'entreprise. Le goodwill qui n'est autre que le superprofit actualisé figurant dans le tableau N°1 prend en compte le bénéfice courant prévisionnel éclaté en deux sous bénéfices à savoir : le bénéfice courant prévisionnel net d'intérêts financiers et impôts sans effet Covid-19 et le bénéfice courant prévisionnel net d'intérêts financiers et impôts avec effet Covid 19. Ce goodwill intègre aussi le taux invariant de rémunération (r). Ce taux est indépendant de la nature et de la date de création ou d'acquisition des actifs incorporels.

Le surprofit actualisé sur un horizon de sept ans à travers la méthode de la rente abrégée, va être intégré dans la totalité de l'horizon de valorisation avec l'actif net comptable corrigé dans le tableau N2, afin de déterminer la valeur anticipée de la firme.

**Tableau N°2 : Valorisation sur l'horizon de 7ans de l'entreprise**

Goodwill	$\frac{[(b_n0 + b_nCovid)]}{(1 + \tau)^1} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^2} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) r.A_n]}{(1 + \tau)^3} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) r.A_n]}{(1 + \tau)^4} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^5} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^6}$
Valeur réelle de la firme	$ANCC + \frac{[(b_n0 + b_nCovid)]}{(1 + \tau)^1} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^2} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) r.A_n]}{(1 + \tau)^3} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) r.A_n]}{(1 + \tau)^4} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^5} + \frac{[(b_n0 + b_nCovid) - r.A_n]}{(1 + \tau)^6}$

Source : construction de l'auteur

Cette tentative de calcul de la valeur réelle anticipée de la firme dans le tableau N°2 s'appuie sur la formule de base de détermination de la valeur de la firme. Mais l'actif comptable net reste inchangé.

### **3. Développement du modèle et pratique comptable**

#### **3.1. Cas des opérateurs télécoms sur le continent africains dans l'offre des services monétaires mobiles**

Les opérateurs télécoms en Afrique sont récemment entrés dans le secteur bancaire. Le marché des services monétaires mobiles en Afrique est maintenant partagé entre les opérateurs de téléphonie mobile et les banques traditionnelles. Ces deux acteurs collaborent mais sont également en concurrence.

L'une de forces des banques traditionnelles sur ce marché réside dans la régulation du système bancaire. Cette dernière plafonne les montants des transactions dans les services mobiles, mais cette même régulation constitue aussi une faiblesse pour ces banques. De par son sous-développement, les opérateurs télécoms sont considérablement entrés dans les produits financiers, et ils ont rapidement déployé les services sur des vastes territoires à cause d'une autre faiblesse des banques, l'insuffisance des infrastructures bancaires. L'autre élément de force est la réglementation. La licence bancaire est encore protégée, elle habilite d'office les banques (par les lois portant réglementation bancaires) à exercer les activités d'émission de monnaie électronique. Selon Fox et Van Droogenbroeck, (2017) cette protection de la licence bancaire englobe aussi les lourdeurs et contraintes administratives pour y obtenir. D'ailleurs, même lorsqu'ils en ont la possibilité, très peu d'opérateurs télécoms ont choisi de s'affranchir d'un partenariat bancaire, en acquérant une licence en nom propre. Par exemple en zone UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine), la Banque centrale autorise la licence bancaire mais aucun des opérateurs mobiles en a fait la demande. Un des facteurs explicatifs évoqué serait les lourdeurs techniques et administratives caractérisant les démarches auprès de l'autorité centrale ».

Par contre la faiblesse des opérateurs télécoms renvoie au challenge. Les forces demeurent dans la couverture des territoires au travers d'un vaste réseau d'agents, la facilité et la rapidité dans l'utilisation des prestations, l'autonomie dans certaines prestations, les moindres coûts des services. Et ses faiblesses ne sont autres que les forces des banques, notamment la régulation et la réglementation.

Les opérateurs télécoms étant déjà engagés dans le développement fulgurant des services monétaires mobiles, la crise sanitaire de la Covid-19 vient comme un malheur certes de façon générale pour les peuples et l'économie, mais pas pour tous les secteurs de l'économie. Au contraire certains secteurs de l'économie, certains services ont été sollicités plus que d'autres,

parmi lesquels ceux des opérateurs télécoms alors qu'ils détiennent déjà l'avantage sur le marché.

### 3.2. Calcul de la valeur réelle des opérateurs télécoms évoluant en Afrique

Comme mentionné plus haut :

$$\text{Valeur} = \text{ANCC} + \sum_{t=n}^{\infty} \frac{\text{b}_n \theta - r \cdot \text{A}_n}{(1 + \tau)^n} + \sum_{t=n}^{\infty} \frac{\text{b}_n \text{Covid} - r \cdot \text{A}_n}{(1 + \tau)^n}$$

La partie essentielle au centre ici est le goodwill lié à la pandémie de Covid-19, et là encore l'intérêt est porté sur la valeur financière de l'information non financière.

Nous n'avons pas d'informations chiffrées, mais nous détenons uniquement des informations qualitatives sur la concurrence et le positionnement des opérateurs télécoms, le marché des opérateurs de téléphonie mobile sur les services monétaires mobiles, la connaissance du secteur, la régulation du système bancaire en Afrique, la réglementation bancaire, l'augmentation de la consommation<sup>3</sup> des services monétaire lors de la pandémie, la relation avec les autorités africaines qui demandaient lors de la pandémie Covid-19 à leurs populations à privilégier l'utilisation des services monétaires mobiles pour limiter la propagation de la maladie et respecter le confinement.

Par conséquent, l'application de la formule a la firme télécom avec la prise en compte des conséquences de la pandémie de Covid-19 donne :

**b<sub>n</sub>Covid** = Monétisation de l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19

On aura :

**b<sub>n</sub>Covid** = Monétisation de la clientèle et part de marché acquises par impact Covid

+

Monétisation des modifications acquises par effet Covid, : habitudes de consommation des services monétaires relative à l'augmentation des montants de transactions et au nombre de transactions

+

Monétisation du portefeuille relationnel (gouvernement, institutions, population) acquis par effet Covid

+

<sup>3</sup> Voir annexe

Monétisation du pouvoir de négociation ou de pression acquis par effet Covid pour l'exercer sur le gouvernement et institutions afin de modifier la réglementation (pour changer le plafonds de montants de transaction) et la régulation (pour acquérir la licence bancaire et la simplicité dans les démarches administratives y relatives), Augmentation de chances d'aboutissement des stratégies incluant l'autorisation de l'Etat et autres institutions.

+

Monétisation de part des nouveaux produits, services éventuels et/ ou sophistication d'anciens produits et services envisagés par impact Covid-19

Le recours massif aux services monétaires mobiles a permis, lors de la pandémie de Covid-19, l'augmentation des transactions<sup>4</sup> et du nombre d'ouvertures des comptes, et il a aussi suscité l'attention des clients potentiels réticents et modifié leurs habitudes. Selon Fraser (2012) par exemple, un changement de croyances des consommateurs et des attitudes sociales peut être considéré comme ayant un impact financier significatif. Et le fait que certains gouvernements<sup>5</sup> aient directement demandés aux populations d'y recourir est un avantage considérable pour ces acteurs. Ainsi, en général, la divulgation d'informations non financière se réfère à l'information qui ne relève pas du périmètre des états financiers.

Une partie de la valeur financière actuelle des opérateurs télécoms d'Afrique vient du processus dynamique rapide de la propagation de la pandémie de Covid-19 à l'échelle mondiale, continentale et nationale en association avec les contraintes imposées par les autorités tendant à favoriser l'utilisation des services monétaire mobiles pour limiter la propagation de la maladie.

L'information sur les services monétaires mobiles lors de la Covid-19, est au centre de la valorisation des opérateurs télécoms en Afrique dans cette sous partie. Elle est non financière mais importante, bien qu'elle ne soit pas directement liée aux états financiers. Nous sommes confortés dans notre modélisation en référence à Cohen et al. (2011), l'information est non directement liée au bilan comptable de l'entreprise mais elle fournit des éléments essentiels à la prise de décision des investisseurs. Nous pensons que les opérateurs de téléphonie mobile vont capitaliser les acquis du contexte de Covid-19 pour accroître leur part de marché dans les

---

<sup>4</sup> voire annexe

<sup>5</sup> voire annexe

services monétaires mobiles, créer des nouveaux produits dans le volet services additionnels et/ ou procéder à la sophistication des produits déjà proposés. Cette capitalisation des acquis se ferait par la fidélisation des clients existants et des nouveaux clients acquis lors de la Covid 19 et sur la captation des clients potentiels qui deviennent plus favorables, et aussi, les pousser à augmenter le montant et/ou le nombre des transactions.

Bénéficiant de sa position lors de la crise sanitaire, ces acteurs chercheraient à la capitaliser par pression aux gouvernements et institutions sur la modification de la régulation pour améliorer le plafonnement des transferts d'argent, car El Gadrouri (2021) mentionne qu'« une crise peut se présenter comme une opportunité qu'il faut saisir pour devenir plus compétitive... ». La finance bouge dans le temps, et elle bouge aussi dans l'espace, alors que la règle politique ou juridique est le plus souvent circonscrite par les limites d'un territoire (Valérian, 2019), ici, le territoire est assimilé aux frontières fixées par la régulation qui délimitent les services financiers mobiles des opérateurs télécoms par rapport aux activités des banques traditionnelles. Quant à la réglementation, les lois et les procédures de l'obtention de la licence n'échapperaient pas aux pressions pour faire évoluer le marché, même si la littérature financière nous renseigne que l'avenir se prête difficilement à la régulation (Valérian, 2019).

Notre démarche de modélisation anticipée de la valeur montre explicitement que l'information non financière est plutôt de nature qualitative. Les informations quantitatives sont d'ailleurs, en règle générale, des mesures métriques de paramètres qualitatifs par nature (taux de satisfaction des clients, nombre de brevets, etc.). L'information détaillée des exemples d'opérationnalisation des variables fournies apporte davantage d'éclaircissement sur la dimension prospective. Ce caractère apparaissant de manière explicite, vise des éléments relatifs aux actifs intangibles.

Enfin, la mesure des informations proposées par rapport aux exigences ou recommandations existantes indique que le cas que nous avons développé dépasse le strict cadre réglementaire de la comptabilité.

L'exception première de ces informations est qu'elles n'appartiennent pas aux états financiers de base (bilan, compte de résultat, tableau de flux et données annexes). Le point essentiel qui ressort de notre tentative de calcul de la valeur anticipée montre donc que cette proposition, comme le mentionnent Protin et al. (2014), est largement définie par défaut, par opposition à la notion d'information financière (formatée au sens de la réglementation).

Cependant, les indicateurs proposés ne sont qu'indirectement liés à la performance et sont difficilement vérifiables. L'impact de cette pandémie à l'échelle nationale voir régionale est très difficile à cerner. À l'heure actuelle, les études menées qu'elles soient qualitatives ou quantitatives ne sont basées que sur des estimations approximatives et partielles ( Bouanani El Idrissi, 2020). Aussi, dans ce papier, les informations fournies, sont de nature prospective et ont pour objectif de commenter les services monétaires mobiles lors de la pandémie de la Covid -19 et mettre en avant les avantages compétitifs de l'opérateur téléphonique en Afrique afin de mieux comprendre les perspectives de cette industrie en Afrique.

### *Implications managérielles*

D'un point de vue managérial, la considération de l'information non financière liée à la pandémie de Covid-19 pour anticiper la valeur de l'entreprise, permet aux dirigeants de connaître les opportunités de développement des activités qu'ils peuvent saisir. Le fait de savoir qu'il y a des possibilités tangibles d'augmenter la valeur futur de la firme peut devenir un objectif général. Celui-ci pourrait être éclaté en objectifs stratégiques et déployer au niveau opérationnel dans tous les domaines de l'entreprise, au premier rang desquels figurent les domaines marketing ou commercial et des ressources humaines ainsi que technique. En effet, ces différents services peuvent travailler pour maintenir les avantages, des ventes de leurs services, obtenus lors de la pandémie de covid-19 au travers des actions commerciales et les compétences du personnel, afin de fournir sans problème technique les prestations de qualité. Quant aux investisseurs, une partie des informations avec évaluation de la valeur future possible de l'industrie télécom en Afrique leur est fournie. Les Etats pourraient intégrer dans leurs prises de décisions, la mesure du gain futur sur le plan économique, politique et social par l'augmentation de la valeur ajoutée de cette industrie télécom et la création des emplois directs et indirects qui pourrait en découler.

### **Conclusion**

La tentative de la modélisation de projection sur les activités des services monétaires des opérateurs télécoms en Afrique en tenant compte des effets de la pandémie de covid 19 nous a amenés, à intégrer la consommation de ces services recommandés par certains gouvernements pour sa facilité à faire respecter le confinement, afin de mettre en perspective cette consommation après la pandémie, avec les éventuelles pressions sur la régulation bancaire et la réglementation à exercer par l'industrie télécom pour modifier ce marché autrefois appartenant uniquement aux banques. Ces informations non financières sont d'une grande importance.

L'information financière est principalement rétrospective et basée sur les performances passées, par contre l'information non financière peut fournir aux investisseuses et autres parties prenantes des indications sur le potentiel futur de l'industrie télécom en Afrique. D'ailleurs, Perrini (2006) estime que l'information non financière aide les parties prenantes à mieux comprendre la performance globale d'une entreprise, sa stratégie et ses perspectives de croissance. La consommation inhabituelle de certains produits et services, la relation privilégiée des gouvernements avec les opérateurs de téléphonie mobile en Afrique, sont des informations non financières dont l'impact sur la valeur financière de des firmes composant cette industrie doit être pris en compte. Nous avons proposé un modèle théorique de la valeur réelle de l'entreprise en séparant la partie immatérielle relative au goodwill en deux. Une partie prenant en compte les avantages économiques futurs actualisés des actifs incorporels existant avant la pandémie de Covid-19, et autre partie tenant compte uniquement les avantages économiques futurs actualisés du surplus des actifs immatériels issu de l'effet de la crise sanitaire de Covid-19.

Cependant, Ce sont des informations non financière et ne font pas partie des états financiers de base (compte de résultat, bilan, tableau de flux et données annexes), mais nécessaire à l'élaboration de la modélisation avec impact pandémie Covid-19 pour déterminer la valeur des entreprises dans la période post pandémie Covid-19.

Enfin, la limite de notre étude réside dans cette même prise en compte des informations autres que comptables et financières. Car l'impact de ces informations sont difficiles à évaluer. C'est pour cette raison que nous estimons qu'il est important de mener des travaux approfondies dans ce sens.

## **ANNEXES**

### **Données**

#### **Togo**

Face au covid-19, le gouvernement met en place un revenu universel de solidarité pour sa population. Il avait lancé Novissi (solidarité en Ewé, langue majoritaire au sud du pays), un programme de revenu universel de solidarité, afin d'accompagner les populations affectées par les mesures drastiques imposées pour limiter la propagation du covid-19. Il s'agit d'un soutien financier mensuel en vue d'aider les bénéficiaires à faire face à leurs besoins de base (vivres, eau, électricité, communication), au travers du programme de transferts monétaires via le mobile et qui concerne précisément les travailleurs togolais du secteur informel résidant sur le territoire national ayant perdu leur revenu en raison de l'adoption des mesures de

riposte contre le coronavirus ». Y sont éligibles entre autres, les conducteurs de taxi-moto, taximans, portefaix, vendeurs ambulants, revendeurs, artisans, employés de bars. Un montant sera versé sur le porte-monnaie électronique de chaque bénéficiaire via les opérateurs de Mobile Money (Tmoney et Flooz) (Source : agence Agence Ecofin, 09avril 2020)

### **Côte d'Ivoire**

Atlantic Business International, filiale du Groupe Banque Centrale Populaire (BCP) du Maroc, a remis le mercredi 8 avril 2020, un chèque de 200 millions de FCFA au Fonds de Solidarité COVID 19. Cette contribution fait partie d'une enveloppe globale de 750 millions de FCFA, consacrée à la lutte contre le Coronavirus COVID 19.

Ce dispositif est assuré à travers les réseaux spécialisés de microfinance porté par AMIFA, filiale d'inclusion financière de la BCP, par Atlantique Cash et par Wizall Money, pour les activités de Mobile Money et les services de transfert d'argent et de paiements. Wizall Money est déjà sélectionné comme opérateur de paiement dans le cadre du projet des filets sociaux productifs, une opération du gouvernement ivoirien visant la lutte contre l'extrême pauvreté dans le pays. (Source : agence Agence Ecofin, 10 avril 2020)

### **Sénégal**

Afin d'améliorer les capacités techniques de son service Free Money, l'opérateur de téléphonie mobile Free Sénégal s'est offert l'expertise technologique de la société Comviva, spécialisée dans la fourniture de services à valeur ajoutée pour les opérateurs mobiles. La société télécom a fait migrer sa plateforme de paiement mobile actuelle vers la nouvelle plateforme mobility Money développée par Comviva, pour répondre aux transactions financières en croissance suscité par le Covid-19. (Source : agence Agence Ecofin, 08 avril 2020)

### **Kenya**

Le 14 mars 2020, lors d'une rencontre avec les médias, le président Uhuru Kenyatta prône l'usage de l'e-paiement pour freiner le Covid-19 il a appelé les Kenyans à privilégier davantage les transactions électroniques que l'usage de monnaie physique pour limiter les risques de propagation du coronavirus dans le pays. Pour encourager les populations à adopter massivement l'e-paiement, Uhuru Kenyatta a demandé aux opérateurs de télécommunications mobiles et aux banques du pays de prendre note de la situation et de réduire le coût des transactions « *au cours de cette période difficile où le gouvernement s'efforce de contenir la propagation du coronavirus* ». Suite à cela, Safaricom, l'opérateur leader du marché télécom kenyan, a décidé de mettre en œuvre une dispense de frais lors des transactions d'un certain

montant. « Dès le 17 mars 2020, et ce pendant 90 jours, les transactions de personne à personne (P2P) de moins de 1 000 shillings kenyans (9,63 dollars) seront gratuites », a annoncé la société télécoms qui est consciente que les petits montants sont majoritairement l'apanage de Kenyans à petits revenus, sans véritables moyens de réaliser des réserves et donc contraint d'effectuer des achats presque tous les jours. (Source : agence Agence Ecofin, 08 avril 2020)

En plus, le Kenya a connu un autre événement favorable pour l'avenir Du modèle ACTA en Afrique.

Considéré comme le laboratoire des systèmes de paiements mobile en Afrique le Kenya avec son célèbre système de paiement M-Pesa ne cesse d'élargir portefeuille des produits financiers. L'opérateur des télécommunications kenyan Safaricom et le groupe télécom sud-africain Vodacom ont annoncé, le 6 avril 2020, l'achèvement du processus d'acquisition du service de paiement mobile M-Pesa auprès de Vodafone Group Plc. L'acquisition intègre les services de développements de produits et d'assistance de M-Pesa. Safaricom et Vodacom avaient formé une coentreprise en 2019 pour réussir cette opération.

Selon Shameel Joosub, le PDG du groupe Vodacom, « il s'agit d'une étape importante pour Vodacom qui accélérera nos aspirations en matière de services financiers en Afrique », car cette « coentreprise permettra à Vodacom et Safaricom de piloter la prochaine génération du service M-Pesa, une plate-forme intelligente basée sur le cloud pour l'ère des smartphones. ».

### **Ethiopie**

En pleine crise de la COVID 19 dans le monde, ce pays de la corne de l'Afrique a largement modifié la structure des acteurs des services financiers. En effet, depuis le 1<sup>er</sup> avril 2020, « la directive sur les licences et l'autorisation des émetteurs d'instruments de paiement N° ONPS/01/2020 » émise par la Banque centrale d'Éthiopie (NBE) est entrée en vigueur. Elle autorise des entreprises non financières à fournir des services de paiement mobile. La mesure suit l'élan de libéralisation du secteur de la téléphonie mobile, engagé par le gouvernement.

Les entreprises qui recevront les licences et autorisations pour fournir des services Mobile Money pourront également fournir des produits d'épargne, de crédit, d'assurance et d'épargne retraite. Le gouverneur de la NBE, a justifié la nécessité d'ouvrir le secteur du paiement mobile à plus de concurrence au regard de l'innovation dont fait preuve le secteur et de l'utilité de ces instruments dans l'accroissement de l'inclusion financière.

## BIBLIOGRAPHIE

Albouy, M. (2002). Acquisition, goodwill et performance boursière. *L'Expansion Management Review*, 107, 72-79.

Amir, E. Lev, B. & Sougiannis, T. (2003). Do financial analysts get intangibles? *European Accounting Review*, 12, 635-659.

Amir, E. & Lev, B. (1996). Value-relevance of nonfinancial information: The wireless communications industry ? *Journal of Accounting and Economics*, 22 (1-3), 3-30.

Bassen, A. & Kovacs, A. (2008). Environmental, social and governance key performance indicators from a capital market perspective, *Ökologische, soziale und Corporate Governance*, 9(2), 182-192.

Beaver, W. (1989). *Financial Reporting : An Accounting Revolution*, Prentice Hall

Bouanani El Idrissi, J. (2020). Relance économique pendant l'état de crise sanitaire COVID 19 : Etude d'impact sur l'activité des entreprises industrielles au Maroc, *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 1 (2), 46 – 60.

Elisabeth, B. & Godowski, C. (2010), *DSCG Comptabilité et Audit*. Gualino, lextenso éditions.

El Gadroui, R (2021), Digital Supply Chain : exigence post-pandémique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 4 (2), 94-108.

Brilman, J. (1988), *Manuel d'évaluation des entreprises : sociétés cotées et non cotées*. Paris : Éd. d'Organisation.

Black, E.L. Carnes, T.A. & Richardson, V.J. (1999). The market valuation of firm reputation  
Disponible sur SSRN: <http://ssrn.com/abstract=158050>.

Casta, J.-F., Paugam, L. & Stolowy, H. (2010), An explanation of the nature of internally generated goodwill based on aggregation of interacting assets.

Causse, G. & Wa Mandzila, E. (2016). Les normes comptables internationales : facteur de développement économique, effet de mode, ou « cheval de Troie » ? Application au pays de l'OHADA, 1ère JEACC, 14-15 décembre, Dakar.

Cohen, J. Holder-Webb, L. Nath, L. & Wood, D. (2011). Retail investors' perceptions of the decision-usefulness of economic performance, governance, and corporate social responsibility disclosures. *Behavioral Research in Accounting*, 23(1),109-129.

Degos, J. G. & Souleymanou, K. (2018). Révision de l'Acte Uniforme SYSCOHADA : à l'heure de l'adoption des normes IFRS dans les structures informelles des Etats parties ? *Revue du Financier*.

Degos, J.G. ( 2005 ). Evaluer l'information comptable pour anticiper la valeur financière des actions. *Revue du Financier*

Fox, M. & Van Droogenbroeck, N. (2017). Les nouveaux modèles de mobile Banking en Afrique : Un défi pour le système bancaire traditionnel. *Gestion 2000*

Fraser, M, (2012).The management accountant and nonfinancial information. *Chartered Accountants Journal*, 91 (3), 32-34.

Galparsoro, A. (2017). Entreprises familiales et goodwill, *Fusion Acquisition première revue des rapprochements d'entreprises*.

Garcia-Meca, E. Parra, I. Larran, M. & Martinez, I. (2005). The explanatory factors of intellectual capital disclosure to financial analysts. *European Accounting Review*, 14(1), 63-94.

Gouadain, D. (2000). Le SYSCOA, ce méconnu. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 6(1), 85-99.

IASB (2010a). IFRS practice statement: Management commentary. London, International Accounting Standards Board.

IASB. (2010b). Conceptual framework for financial reporting (IFRS Framework).

ICGN (2008), Icn statement and guidance on non-financial business reporting, London, International Corporate Governance Network.

Kossovsky, N. (2007). The impact of extra-financial information, *Intangible Asset Finance Society*. New York NY.

Kristensen, K. & Westlund, A. (2003). Valid and reliable measurements for sustainable non-financial reporting. *Total Quality Management & Business Excellence*, 14(2), 161-170.

Messier, J.-M. (2013).Pourquoi le goodwill pose problème(s). *Revue Française de Comptabilité*.

Orens, R. & Lybaert, N. (2010). Determinants of sell-side financial analysts' use of nonfinancial information. *Accounting and Business Research*, 40(1), 39-53.

Palou, F.M. (2003). Les méthode d'évaluation d'entreprise. *Groupe revue Fiduciaire*.

Parenque, B. (2004). Goodwill et création de valeur dans les groupes non financiers français. *Cahier de recherche 10, École de Management Euromed Marseille*.

Perrini, F. (2006). The practitioner's perspective on non-financial reporting. *California Management Review*, 48(2), 73-103.

Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*; The Free Press, New York.

Profit, A. (2002). L'évolution du goodwill dans les comptes des entreprises. *Analyse Financière*, 4, 34-40.

Protin, P. Gonthier-Besacier, N. Disle, C. Bertrand, F. & Perier, S. (2014). L'information non financière : clarification d'un concept en vogue. *Revue française de gestion*, 5(242), 37 – 47.

Raffournier, B. & Schatt, A. (2010). Le goodwill des sociétés françaises cotées en bourse : bilan quantitatif et enjeux pour les utilisateurs. *Revue française de comptabilité*, 433, 39-41.

Rees, W. & Sutcliffe, C. (1994). Quantitative non-financial information and income measures: The case of long-term contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*, 21(3), 331-347.

Valerian, F. (2019). Réguler la finance au XXI<sup>e</sup> siècle, réalités industrielles, *Annales des Mines*.

Verdier, F. & Martory B. (2000). Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique. *How to Recognize Goodwill? » Theory for Practice*, 6 (2), 175–193.