

Quelle est la valeur de vos données? Points de vue pour les CPA

MARS 2021

Michel Girard, Ph. D.
Michael Lionais, CPA, CMA
Rob McLean, FCPA, FCA



AVERTISSEMENT

La présente publication, préparée par Comptables professionnels agréés du Canada (CPA Canada), fournit des indications ne faisant pas autorité.

CPA Canada et les auteurs déclinent toute responsabilité ou obligation pouvant découler, directement ou indirectement, de l'utilisation ou de l'application de cette publication.

© 2021 Comptables professionnels agréés du Canada

Tous droits réservés. Cette publication est protégée par des droits d'auteur et ne peut être reproduite, stockée dans un système de recherche documentaire ou transmise de quelque manière que ce soit (électroniquement, mécaniquement, par photocopie, enregistrement ou toute autre méthode) sans autorisation écrite préalable.

Pour obtenir des renseignements concernant l'obtention de cette autorisation, veuillez écrire à permissions@cpacanada.ca.

Table des matières

1. Préface	1
2. Omniprésence des données	2
Service à la clientèle	3
Exploitation	3
Risques et conformité	3
Exploitation des TI	4
3. Perspectives et concepts pour comprendre les données et la valeur	4
4. Informations essentielles au sujet des données et de la valeur	8
4.1 Caractéristiques uniques des actifs incorporels et des données	8
4.2 Complémentarité des actifs et contexte de l'entreprise	10
4.3 Chaîne de valeur des données	11
4.4 Nature dynamique des portefeuilles de données	13
5. Perspective décisionnelle sur la création de valeur à partir de données	13
5.1 Flux de valeur tirés des données	14
A. Flux de valeur des informations tirées de données – les données en tant que catalyseur	14
B. Flux de valeur des transactions tirées de données – les données en tant que produit	15
5.2 Prise de décisions stratégiques sur les flux de valeur fondés sur des données	16
6. Perspective d'achat ou de vente de données, ou d'octroi de licences liées aux données	18
7. Perspective d'évaluation des données	21
8. Perspective fiscale liée aux données	23
9. Perspective de présentation de l'information financière liée aux données	25
10. Perspective des risques et de la gestion des risques liés aux données	26
11. Perspective de politique publique liée aux données	28
12. Conclusion et prochaines étapes	29
13. Pour de plus amples informations	29
Références	30

1. Préface

En 2018-2019, CPA Canada entreprenait le projet Voir demain, lequel examinait les principales tendances – économiques, environnementales, technologiques, géopolitiques et sociétales – afin d'évaluer leurs répercussions sur l'avenir de la profession comptable. La stratégie qui en a découlé pour faire progresser la profession, consignée dans le rapport de l'initiative Voir demain intitulé *La voie à suivre*¹, suggère de mettre l'accent sur la création de valeur et la gouvernance des données. Des groupes de travail ont été créés pour ces deux sujets et des plans sont actuellement élaborés afin d'examiner les normes de déontologie et les fondements de la confiance des CPA à l'égard de l'environnement numérique.

Toutes les organisations sont aujourd'hui confrontées à des décisions difficiles concernant l'investissement dans les données, la gestion de la confidentialité et de la sécurité des données, l'exploration des possibilités de monétisation des données, ainsi que la mesure de la valeur des données et la communication de l'information à ce sujet. Selon le contexte de 2020, les deux groupes de travail ont reconnu que l'importance de la gestion des données en tant qu'actif commercial et l'importance du rôle des données dans la création de valeur continueront d'augmenter.

C'est pourquoi les groupes de travail sur la création de valeur et sur la gouvernance des données ont convenu de collaborer à la publication du présent document. Ce document vise à aider les CPA à mieux éclairer les décideurs sur la valeur des données et sur la manière dont celles-ci peuvent être utilisées pour créer de la valeur pour l'organisation et ses parties prenantes.

Le fondement de la présente publication repose sur l'hypothèse qu'il n'existe aucune réponse universelle à la question « Quelle est la valeur de vos données »? Pour un CPA, la bonne réponse à cette question est la suivante : « Précisons d'abord la perspective dans laquelle vous posez la question, puisqu'il existe de multiples perspectives à partir desquelles on peut examiner les liens entre les données, la valeur et la création de valeur ».

En outre, il n'existe pas de méthode unique pour mesurer la valeur. Lorsque les CPA abordent les défis liés à la prise de décision au sein de leur organisation, ils doivent être capables de reconnaître les perspectives et les concepts de valeur pertinents pour la décision à prendre.

La présente publication vise à fournir aux CPA une vision des connaissances et des compétences nécessaires pour répondre aux questions sur la valeur des données de leur organisation. Il n'a pas pour but de fournir des indications étape par étape sur la manière d'évaluer les données ou de mesurer leur apport dans la création de valeur.

1 www.cpacanada.ca/foresight-report/fr/index.html

Des publications ultérieures fourniront des directives opérationnelles détaillées en ce sens ainsi que des renvois aux normes pertinentes, puis des ressources pour acquérir les connaissances et les compétences nécessaires.

2. Omniprésence des données

Les entreprises ont toujours généré et recueilli des données, mais l'accroissement continu de la vitesse et la réduction du coût de la collecte et du traitement des données exigent une amélioration continue des activités liées aux données.

Toutes les organisations, de la plus petite entreprise à la plus grande multinationale, produisent et collectent des données numériques dans le cadre de leurs activités courantes. Elles créent des bases de données financières et opérationnelles, des bases de données sur les ventes (notamment sur le nombre de clients et les volumes et les types de produits), sur la logistique, les achats et les dépenses, et elles étayent ainsi les divers rapports produits dans l'organisation. De plus en plus, on collecte des données qui par le passé étaient ignorées ou, si elles étaient collectées, n'étaient pas stockées, comme les clics des clients sur le site Web, les objets numériques, les visites sur les comptes de médias sociaux, les données recueillies par les appareils et les capteurs faisant partie de l'Internet des objets (IdO), le repérage GPS des salariés, des véhicules et des colis, etc.

Les mégadonnées s'avèrent un tout nouveau secteur de l'économie qui mise sur l'accumulation, l'analyse et la monétisation de vastes quantités de données sur les personnes et les organisations. L'émergence continue de l'IdO promet de stimuler davantage la croissance des sources de données qui connaissent déjà une croissance exponentielle.

Dans les décennies à venir, le déploiement de l'intelligence artificielle (IA) et des technologies d'apprentissage automatique fera en sorte qu'une attention accrue sera portée à la création et au stockage des données ainsi qu'à l'accès à celles-ci. De multiples ensembles de données de haute qualité sont nécessaires pour former des algorithmes et des outils d'apprentissage automatique qui répondent aux circonstances et aux besoins précis d'une organisation donnée. Les textes sur les affaires regorgent de cas d'utilisation où les projets de transformation numérique ont donné lieu à des gains d'efficacité, des capacités prédictives améliorées, des adaptations en temps réel ainsi qu'à la création de nouveaux produits et services numériques.

L'IA est à l'origine de progrès considérables dans les domaines suivants : reconnaissance vocale, traduction vocale, reconnaissance d'images, véhicules autonomes, prévention du crime et du cybercrime, et assistants numériques. Elle peut aider à prévoir ce qui se passera dans une branche d'activité, tant à grande échelle qu'à petite échelle. Elle peut prévoir la demande des clients et le rendement futur d'une unité d'exploitation. L'IA et les outils

d'apprentissage automatique sont de plus en plus utilisés pour automatiser des processus qui génèrent des économies importantes (et permanentes). Voici quelques exemples des possibilités que bien des organisations devront envisager :

Service à la clientèle

- Automatisation des activités des centres d'appels au moyen d'assistants conversationnels capables de traiter les appels de routine afin d'accroître le taux de fidélisation des clients;
- Utilisation d'algorithmes formés pour analyser les images de véhicules accidentés afin d'accélérer le processus de traitement des sinistres;
- Formulation de recommandations d'achat aux clients en ligne.

Exploitation

- Amélioration des capacités prévisionnelles grâce à l'accès aux données en temps réel;
- Automatisation des processus manuels de planification et d'analyse financières;
- Utilisation d'outils de planification axés sur l'IA préconstruite accédant en temps réel aux données sur les comportements des clients afin d'optimiser les prévisions établies et l'analyse des scénarios;
- Utilisation d'outils de planification axés sur l'IA préconstruite pour la dotation en personnel et l'analyse de la rémunération, la gestion de la demande et des stocks, la rentabilité des clients et la planification des promotions et des ventes;
- Réduction des coûts énergétiques et des coûts liés aux systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation.

Risques et conformité

- Obtention de conseils en temps réel sur la conformité à la réglementation bancaire, fiscale et autre au moyen d'outils d'IA formés pour faire des recommandations;
- Détection des fraudes grâce au suivi des sources de données, comme les données sur les clients, les données sur les transactions en temps réel et la reconnaissance des dispositifs de traitement des transactions;
- Détection et exclusion des pourriels et des messages inappropriés sur les médias sociaux;
- Gestion des chaînes d'approvisionnement et des stocks;
- Prise de décisions sur le prix, l'achat et la vente.

Exploitation des TI

- Utilisation d'applications préconstruites afin de surveiller les journaux et de détecter les intrusions;
- Prédiction ou détection de la défaillance des composantes;
- Prédiction des dépassements de capacité;
- Utilisation de l'IA pour s'assurer que les données qui quittent l'organisation sont légitimes et conformes aux stratégies de l'entreprise en matière de données.

À mesure que les organisations saisisent ces occasions, elles obtiendront des ensembles de données sous-jacents qui gagnent en importance et en valeur stratégiques.

Collectivement, ces phénomènes viennent modifier les règles du jeu pour les entreprises, les organismes sans but lucratif et le secteur public. Ils entraînent des répercussions sur de nombreux aspects de la politique publique, notamment la politique économique et la fiscalité, puis ils obligent la profession de CPA à tenir compte des menaces et des possibilités, tant internes qu'externes, attribuables à l'omniprésence des données. Les CPA devraient connaître :

- l'incidence des données numériques internes sur la comptabilité, la présentation de l'information financière, la certification, l'audit interne ainsi que les décisions stratégiques et opérationnelles;
- les perceptions des parties prenantes externes (investisseurs, clients, partenaires ou acquéreurs potentiels) et des autorités de réglementation sur la transformation efficace d'une entreprise en réponse à un environnement numérique qui évolue rapidement.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les principales tendances liées aux données, se reporter à l'article n° 1 de la série [« Maîtrise des données » : Mise en contexte](#).

3. Perspectives et concepts pour comprendre les données et la valeur

Donc, quelle est la valeur de vos données? Pour répondre à cette question, il faut d'abord reconnaître que la valeur de toute chose, y compris la valeur des données, n'est pas absolue et dépend plutôt de la perspective sous laquelle on la considère. Voici certaines des perspectives pertinentes sous lesquelles les données sont abordées dans le présent document :

- création de valeur;

- prise de décision;
- achat ou vente de données, ou octroi de licences liées aux données;
- fiscalité;
- présentation de l'information financière;
- risques et gestion des risques;
- politique publique.

Ces perspectives sont abordées dans les sections 5 à 11 ci-après.

L'autre point important lorsqu'on aborde la question de la valeur des données consiste à comprendre les concepts clés de la valeur et leur lien avec les perspectives énumérées précédemment. Les concepts de valeur abordés incluent notamment les suivants :

1. valeur du coût historique;
2. valeur de marché (valeur d'échange);
3. valeur d'utilité;
4. valeur économique (valeur d'utilité différentielle en contexte ou valeur supplémentaire à l'utilisation);
5. juste valeur selon IFRS 13;
6. valeur aux fins de la présentation de l'information financière.

Le mot « valeur » a de multiples significations. Nous faisons référence aux valeurs d'une personne, à la valeur en tant que degré d'importance, ainsi qu'à la valeur en tant que valeur monétaire de quelque chose.

La valeur en tant que valeur monétaire n'est pas absolue, puisqu'elle dépend de la perspective ou du contexte. Sauf pour les monnaies, les titres et les objets (comme l'or), pour lesquels la valeur monétaire est inhérente, la valeur monétaire d'une chose dépend du contexte, autrement dit, la valeur est une question de point de vue ou de perception.

Lorsqu'on mesure la valeur d'une voiture, par exemple, la valeur de la voiture n'est pas inhérente à la voiture elle-même, mais à la relation entre la voiture et son propriétaire actuel ou futur. La voiture, et par le fait même sa valeur, peut être perçue différemment selon son utilité en tant que moyen de transport, ou bien selon les perceptions liées à son prestige, à sa rareté s'il s'agit d'un modèle rare, à sa beauté si on la considère comme l'expression unique d'un savoir-faire artisanal, etc.

De façon plus générale, lors de la mesure de la valeur, l'objet mesuré n'est pas l'objet en soi, mais la relation entre l'objet et l'intéressé ou l'observateur, lequel peut être le propriétaire ou un acheteur potentiel.

L'évaluation s'entend d'une estimation ou d'une opinion de la valeur d'une chose, en particulier lorsqu'elle est fournie par un évaluateur professionnel. L'évaluation dépend également du contexte, bien que les contextes pertinents pour la création de valeur ne soient pas toujours explicitement définis.

Comme le terme « valeur » est ambigu et dépend du contexte, il est important de clarifier le concept de valeur et le contexte pertinents. Les paragraphes suivants traitent des différents concepts de valeur couramment utilisés en affaires.

1. Valeur du coût historique – Lors de l'achat ou de la vente d'objets (c'est-à-dire lorsqu'une transaction a lieu), la mesure de la valeur se situe quelque part entre la valeur perçue par l'acheteur et la valeur perçue par le vendeur. Normalement, l'acheteur conclura la transaction seulement si le coût d'acquisition est inférieur ou égal à la valeur que le vendeur perçoit.

Les comptables présumant qu'une transaction établit une valeur objective du coût qui peut être comptabilisée dans les livres de comptes.

2. Valeur de marché, aussi appelée valeur d'échange – Un marché apparaît lorsqu'il existe un volume suffisant de transactions pour des objets, marché qui permet de générer des estimations fiables de la valeur probable des transactions pour des objets semblables. La capacité à utiliser la valeur de marché comme référence dépend des deux facteurs suivants :

- l'existence de marchés pertinents;
- la capacité de définir et de différencier les caractéristiques d'objets semblables, mais non identiques, avec une précision suffisante pour procéder aux ajustements adéquats des estimations de valeur. Cette méthode d'évaluation est semblable à celle qu'appliquent les évaluateurs immobiliers lorsqu'ils estiment la valeur d'un bien immobilier en fonction de biens immobiliers comparables et ajustent la comparabilité selon le nombre de chambres à coucher, l'état du bâtiment, etc.).

3. Valeur d'utilité – Pour bien des objets dont nous voulons mesurer la valeur, il peut n'exister aucun marché pertinent, il peut être impossible de trouver des informations pertinentes sur des transactions comparables ou il peut être impossible d'obtenir une valeur de marché assez précise pour mesurer la création de valeur potentielle dans d'autres contextes.

Dans le cas de l'achat et de la vente d'une entreprise, par exemple, un évaluateur pourrait utiliser la méthode fondée sur le résultat, qui consiste habituellement à prévoir les flux de trésorerie futurs probables et à utiliser des techniques d'actualisation pour estimer la valeur potentielle pour l'acheteur potentiel. De façon plus générale, la notion de valeur d'utilité peut être appliquée dans toute situation où la valeur potentielle qu'un actif peut générer pour une organisation est fonction des flux de valeur futurs que l'actif crée ou permet de réaliser.

Selon la Norme comptable internationale (IAS®) 36, la valeur d'utilité s'entend de « la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie », définition qui peut être utile pour déterminer si la valeur comptable de l'actif a subi une dépréciation.

Toutefois, dans le cas d'une prise de décision, par opposition à celui de la présentation de l'information financière, cette définition présente trois lacunes importantes :

- la valeur d'utilité ne tient pas explicitement compte du contexte. En fait, la valeur d'utilité dépend du contexte, puisque les flux de valeur futurs qu'un actif peut générer pour son propriétaire ne sont pas nécessairement identiques à ceux que cet actif pourrait générer dans l'avenir pour un acheteur potentiel;
- les flux de valeur futurs ne doivent pas nécessairement se limiter à ceux qui peuvent être mesurés à titre de flux de trésorerie;
- les flux de valeur importants pour la prise de décision ne se limitent pas à ceux qui sont liés au propriétaire, étant donné que les flux de valeur pertinents pourraient également être ceux qui ont trait aux écosystèmes qui peuvent avoir des répercussions plus vastes sur les parties prenantes.

Un flux de valeur est un flux d'avantages financiers et/ou non financiers pour une organisation et/ou ses parties prenantes, liés à une innovation, une technologie, un produit ou une gamme de services spécifique.

4. Valeur économique (valeur d'utilité différentielle en contexte ou valeur supplémentaire à l'utilisation) – Étant donné les limites de la définition comptable de la valeur d'utilité, nous utilisons le concept de valeur économique pour désigner la valeur d'utilité qui tient compte :

- du contexte (par exemple, un propriétaire ou un acheteur potentiel);
- des flux de valeur financiers et non financiers;
- des flux de valeur du point de vue de l'organisation et de ses parties prenantes;
- des actifs (par exemple des actifs incorporels) qui créent des flux de valeur en combinaison avec des actifs commerciaux complémentaires puis isole l'apport supplémentaire de l'actif aux flux de valeur résultants.

Ce concept de valeur sera souvent le plus pertinent dans une situation de prise de décision.

5. Juste valeur – Semblable à la valeur de marché évoquée précédemment, la juste valeur s'entend, selon la Norme internationale d'information financière (IFRS) 13, du « prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation ». IFRS 13 traite d'une « hiérarchie des justes valeurs » qui se rapporte essentiellement à la qualité des données disponibles. Le niveau 1 est défini comme « les cours sur des marchés

actifs pour des actifs ou des passifs identiques », le niveau 2 fait référence aux cours qui sont « observables pour l'actif ou le passif », mais pas nécessairement observables pour un actif ou un passif identique ou sur des marchés actifs, et le niveau 3 fait référence aux « données non observables concernant l'actif ou le passif ».

Cependant, IFRS 13 n'aborde pas explicitement la notion selon laquelle la juste valeur dépend du contexte, et sa définition de la juste valeur est peu applicable aux objets pour lesquels la valeur de marché n'est pas pertinente.

- 6. Valeur aux fins de la présentation de l'information financière** - Il est important de rappeler que les états financiers constituent un outil de reddition de comptes financière des organisations et qu'ils ne sont pas conçus pour refléter la valeur de marché de l'entité ni de ses actifs et passifs. Bien que la mise en œuvre puisse être complexe, en règle générale, les actifs et les passifs sont présentés dans les états financiers au plus faible du coût historique amorti ou de la juste valeur. À l'heure actuelle, les normes de présentation de l'information financière ne sont pas sensibles aux complexités introduites par la prise en compte du contexte, aux flux de valeur de nature non financière ni aux flux de valeur qui concernent les parties prenantes d'une organisation.

4. Informations essentielles au sujet des données et de la valeur

4.1 Caractéristiques uniques des actifs incorporels et des données

Les données constituent une catégorie particulière d'actifs incorporels. Lorsqu'on pense aux flux de valeur que les actifs incorporels peuvent générer, il importe de faire deux distinctions clés, tel qu'il est résumé dans le tableau suivant.

Flux de valeur générés	Actifs incorporels négociables	Actifs incorporels non négociables
Flux de valeur multiples	Utilisation interne et externe	Utilisation interne seulement
Flux de valeur unique	Utilisation interne et externe	Utilisation interne seulement

Un flux de valeur est un flux d'avantages financiers et/ou non financiers pour une organisation et/ou ses parties prenantes, liés à une innovation, une technologie, un produit ou une gamme de services spécifique.

- 1. La négociabilité :** Un actif incorporel négociable est un actif incorporel qui peut être vendu à une autre organisation ou faire l'objet d'une licence accordée à une autre organisation. Les brevets et les marques de commerce sont des actifs incorporels négociables. Les actifs incorporels négociables peuvent générer des flux de valeur au sein d'organisations autres que celle du propriétaire actuel. À l'inverse, les actifs incorporels non négociables, la culture unique d'une entreprise par exemple, ne génèrent des flux de valeur qu'au sein de l'entreprise du propriétaire.
- 2. Multiples flux de valeur simultanés :** Certains actifs incorporels peuvent générer plusieurs flux de valeur simultanés dans divers contextes. Un brevet pourrait par exemple être utilisé pour protéger une gamme de produits tout en faisant l'objet d'une licence afin de générer des flux de valeur supplémentaires sur d'autres marchés ou applications. En revanche, un contrat dans le domaine du sport est un actif incorporel créant un flux de valeur unique; en effet, un joueur de basketball professionnel ne pourrait pas jouer simultanément pour plusieurs équipes de la National Basketball Association.

Les données entrent dans la catégorie des actifs incorporels qui sont codifiés et négociables et qui peuvent générer des flux de valeur multiples. Les données peuvent être utilisées par leur propriétaire dans de multiples contextes internes et externes, sous réserve de toute contrainte légale ou réglementaire.

Par exemple, si l'on supprime les restrictions d'accès interne aux ensembles de données au sein d'une organisation, les données sur la vente en continu à partir d'une plateforme Web concernant les clients peuvent être utilisées pour produire des informations dans d'autres services de l'organisation, notamment le service de la logistique, de la veille économique, des prévisions et des finances. Un accès plus large aux ensembles de données peut accroître la valeur de celles-ci pour une organisation.

En outre, les données recueillies par une organisation peuvent aussi faire l'objet d'une licence externe afin de créer des flux de valeur supplémentaires. Les participants à la chaîne d'approvisionnement en amont pourraient par exemple obtenir une licence relative aux données sur les clients en aval afin d'obtenir des informations pour orienter les futures initiatives en matière d'innovation.

Les données présentent des caractéristiques communes avec d'autres actifs incorporels négociables, mais elles présentent également des caractéristiques uniques qui sont résumées ci-après. Il est important que les CPA déterminent, parmi les caractéristiques mentionnées précédemment, celles qui s'appliquent aux données de leur organisation.

Caractéristiques communes avec d'autres actifs incorporels négociables

- Coût de création initial élevé, mais faible coût de reproduction des données en particulier (bien que la reproduction à l'infini puisse diminuer la valeur commerciale à long terme)
- Peu de valeur intrinsèque : le potentiel de valeur dépend de l'instauration de flux de valeur
- Le potentiel de création de valeur dépend de la complémentarité des actifs et du contexte de l'entreprise
- Possibilité de créer plusieurs flux de valeur simultanés dans divers contextes

Caractéristiques uniques

- Croissance considérablement plus rapide que celle de toute autre catégorie d'actifs incorporels
- Pour de nombreuses organisations, le potentiel de création de valeur dépend de l'émergence de chaînes de valeur de données pertinentes (se reporter au point 4.3 ci-après).
- Les protections juridiques relatives aux données ne sont pas aussi bien définies que pour la propriété intellectuelle. Il est facile pour les concurrents de reproduire certains types de données.
- Risques liés à l'atteinte à la vie privée et à la protection des renseignements personnels
- La valeur potentielle des données peut être limitée dans le temps
- Les données accessibles par Internet sont plus exposées au vol et à l'usage abusif que bien d'autres catégories d'actifs incorporels

4.2 Complémentarité des actifs et contexte de l'entreprise

Les chefs de file de la création de valeur tirée de la propriété intellectuelle (PI) dans les années 1990 et au début des années 2000 ont reconnu que celle-ci n'a aucune valeur intrinsèque; la valeur de la PI réside dans son contexte.

« Cela signifie que la même PI présentera des valeurs différentes en fonction du propriétaire ou de l'utilisateur. Même deux entreprises du même secteur obtiendront des flux de valeur différents à partir de la même PI parce que leur contexte, leurs actifs complémentaires, leurs stratégies et leur position sur le marché sont tous différents, ce qui offrira donc des environnements différents pour l'utilisation de la valeur². »

[TRADUCTION]

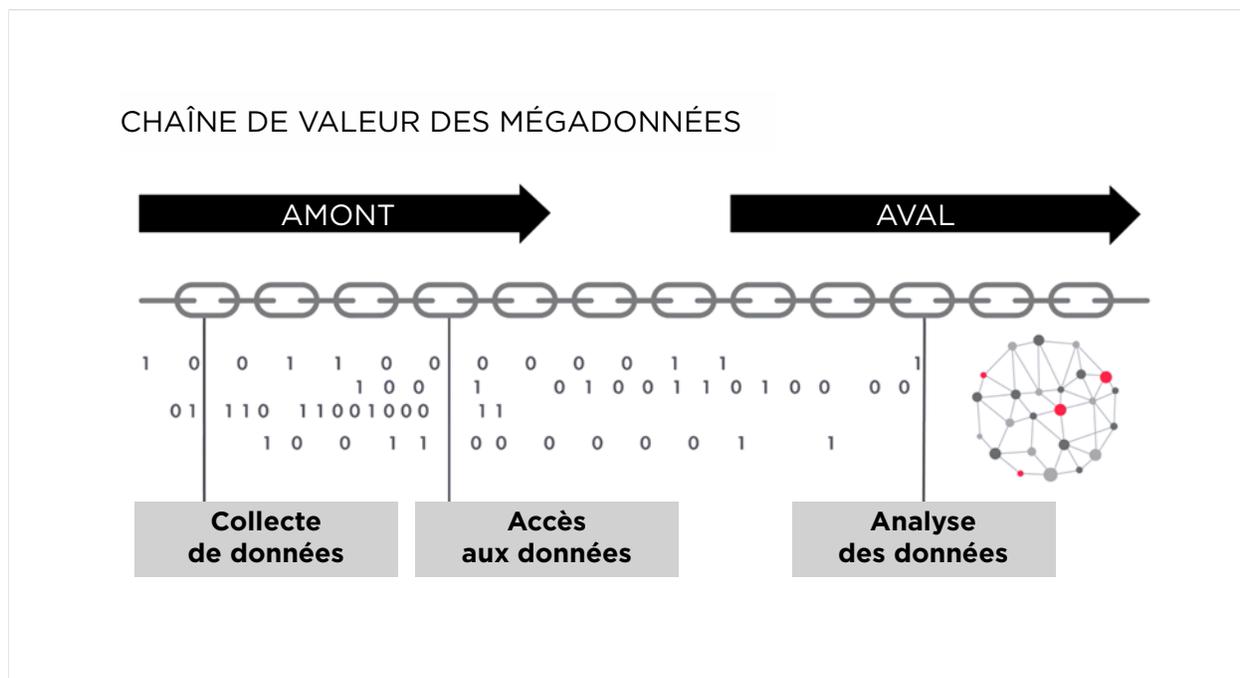
2 HARRISON, Suzanne S. et Patrick H. SULLIVAN. *Edison in the Boardroom Revisited: How Leading Companies Realize Value from Their Intellectual Assets*, 2^e édition (Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2011), chapitre 6.

Il ne suffit pas de détenir le brevet d'un nouveau gadget pour profiter de sa valeur potentielle, il faut que le propriétaire soit en mesure de fabriquer le gadget et de le commercialiser avec les canaux de distribution et de vente appropriés. De même, il ne suffit pas de posséder les données pour profiter de leur valeur, l'organisation doit aussi posséder les capacités requises pour créer et exploiter les flux de valeur connexes.

D'une manière générale, pour comprendre la valeur potentielle de tout actif incorporel, y compris les données, il faut tenir compte du contexte. Le brevet d'un nouveau procédé de fabrication plus efficace pour le gadget X peut avoir une valeur importante pour le fabricant du gadget X, mais une valeur limitée ou nulle pour le fabricant du gadget Y. De la même manière, une organisation peut posséder des données qui ne présentent aucune valeur en dehors de l'organisation, et d'autres données qui présentent une valeur potentielle pour bien d'autres organisations.

4.3 Chaîne de valeur des données

Comme il a été déterminé précédemment, toutes les organisations, de la plus petite entreprise à la plus grande multinationale, produisent et collectent des données dans le cadre de leurs activités courantes. À mesure qu'augmente l'importance stratégique des données, des entreprises spécialisées dans la collecte, l'analyse et le courtage de données voient le jour et aident les organisations à gérer leurs données et à créer de la valeur à partir de celles-ci. La création de valeur tirée des données se fait tout au long d'une « chaîne de valeur des données » des organisations, plutôt qu'à l'intérieur d'une seule organisation. À chaque maillon de la chaîne, il y a ou il y aura des acheteurs et des vendeurs, chacun ayant un accès et des capacités uniques en ce qui a trait à l'utilisation de l'actif informationnel. Leur position de négociation relative et leur capacité juridique et économique à monétiser les données brutes, les données traitées, les données analysées (informations) ainsi que les connaissances sur les entreprises ou les consommateurs varieront et affecteront la valeur tout au long de cette chaîne.



Pour évaluer correctement la valeur des données pour les organisations ayant entamé la numérisation de leurs activités ou la création de nouvelles branches d'activité axées sur les données, il faut établir un lien direct entre les ensembles de données générés par les organisations en amont et les algorithmes formés pour régler un problème particulier ou générer un résultat particulier en aval.

À l'heure actuelle, bon nombre d'organisations s'appuient sur leurs propres ensembles de données pour former les algorithmes en engageant des spécialistes des données ou en concluant des contrats avec des sociétés spécialisées en IA. À l'avenir, un nombre croissant de chaînes d'approvisionnement seront constituées de plusieurs organisations qui partageront des données en temps réel afin d'alimenter des algorithmes profitant à tous les participants. Dans divers secteurs, des initiatives d'intégration des données créent déjà une voie technique pour le partage des données au-delà des frontières des entreprises.

Les chaînes de valeur des données continuent d'évoluer, alors les organisations devront choisir quelles données/informations externes acheter et trouver une manière de s'assurer que les données/informations particulières sont appropriées pour l'utilisation prévue.

Compte tenu de cette évolution, quiconque modélise des flux de valeur doit reconnaître que ces derniers peuvent traverser les frontières organisationnelles (tout comme les périmètres réglementaires et les frontières nationales); le cas échéant, le modèle doit refléter la quote-part du flux de valeur global qui revient à chaque participant de la chaîne de valeur des données.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les chaînes de valeur des données, se reporter à l'[article n° 2 de la série « Maîtrise des données »](#).

4.4 Nature dynamique des portefeuilles de données

Alors que certains actifs incorporels sont conservés sur de longues périodes, les portefeuilles de données sont très dynamiques et évoluent continuellement à mesure que de nouvelles données s'accumulent. Habituellement, les portefeuilles qui ne sont pas continuellement mis à jour deviennent désuets assez rapidement. Dans bien des cas, il importe de considérer les données comme un actif entrant dans la catégorie des flux plutôt que dans la catégorie des stocks, étant donné que si les données ne sont pas continuellement mises à jour, leur valeur peut diminuer jusqu'à zéro dans un laps de temps remarquablement court.

La nature intrinsèquement dynamique des données est renforcée par :

- les changements technologiques qui facilitent l'accumulation de données dont seront extraites des informations;
- l'évolution de la réglementation touchant la capacité à utiliser certains types de données à diverses fins, en particulier les renseignements personnels. La réglementation peut varier en fonction des territoires dans lesquels les données sont utilisées et stockées;
- les menaces liées à la concurrence et à la sécurité qui nécessitent une vigilance de tous les instants en matière de protection des données.

L'un des défis des grandes organisations est la recherche d'un équilibre entre le maintien « d'une seule source de renseignements véridiques » pour l'ensemble de l'organisation et l'agilité et la souplesse nécessaires pour répondre aux besoins d'unités d'exploitation précises.

Toute tentative de modélisation des flux de valeur tirés des données doit refléter pleinement la nature dynamique des données sous-jacentes.

5. Perspective décisionnelle sur la création de valeur à partir de données

En nous appuyant sur les notions et les idées énoncées précédemment, revenons à notre question principale, soit « Quelle est la valeur de vos données? ». Dans les sections 5 à 11, sept perspectives sont traitées, dont chacune aborde les données et leur valeur sous un angle différent.

Explorons la perspective décisionnelle sur la création de valeur à partir de données. Supposons qu'en cherchant à répondre à un collègue sur la valeur de nos données, vous appreniez que la question sous-entendue est plutôt « Comment notre organisation peut-elle créer plus de valeur à partir des données? ». Ou alors « Quel investissement notre organisation devrait-elle faire en matière de données pour pouvoir créer davantage de valeur à l'avenir? ». À moins que ce soit « À quel niveau de la chaîne de valeur ces investissements devraient-ils être faits pour obtenir le plus grand avantage concurrentiel et le meilleur rendement du capital investi? ».

La perspective décisionnelle sur la création de valeur est celle des cadres qui souhaitent prendre des décisions fondées sur la compréhension du rôle des données et des informations dans la création de valeur pour l'organisation. Cette perspective porte notamment sur la création, l'acquisition et l'utilisation des données dans le but d'optimiser la création de valeur pour l'organisation et ses parties prenantes.

5.1 Flux de valeur tirés des données

La plupart des données n'ont pas de valeur intrinsèque : leur valeur potentielle est fonction des flux de valeur qu'elles peuvent générer. Voici une typologie des flux de valeur liés aux données qui pourraient intéresser de nombreuses organisations.

A. Flux de valeur des informations tirées de données	B. Flux de valeur des transactions tirées de données
A1. Flux de valeur liés à la clientèle	B1. Publicité fondée sur des données
A2. Flux de valeur liés aux activités	B2. Services fondés sur des données
A3. Flux de valeur liés à l'innovation	B3. Octroi d'une licence liée aux données
A4. Flux de valeur fondés sur des algorithmes	B4. Ventes fondées sur des données

A. Flux de valeur des informations tirées de données - les données en tant que catalyseur

Dans cette catégorie, on retrouve les flux de valeur liés aux biens et services qui sont améliorés grâce à l'utilisation d'informations tirées des données pour faire passer le rendement au-delà de celui qui aurait existé sans ces informations.

- A1. Les flux de valeur liés à la clientèle proviennent de l'exploration des données en vue de générer des informations qui peuvent être utilisées pour accroître la fidélité des clients, repérer de nouvelles occasions de générer des revenus auprès des clients existants, accélérer l'acquisition de nouveaux clients et en réduire les coûts, ou pour

augmenter les revenus d'une autre manière. Par exemple, toute entreprise qui utilise une forme quelconque de logiciel de gestion de la relation client procède de cette façon pour améliorer les flux de valeur liés à la clientèle.

- A2. Les flux de valeur liés aux activités proviennent de l'exploration des données en vue de générer des informations qui permettent d'optimiser les activités, de réduire les coûts de fabrication ou de service, de réduire les déchets ou de diminuer les coûts d'une autre manière. Par exemple, toute entreprise qui adopte des processus allégés utilisera les données pour repérer les possibilités d'accroître la productivité et de réduire les déchets.
- A3. Les flux de valeur liés à l'innovation découlent de l'exploration des données en vue de générer des informations qui mènent à de nouvelles technologies, de nouveaux produits ou services, à une commercialisation plus efficace ou plus rapide des produits et services, ou encore à une accélération du rythme, de l'efficacité et de l'efficience de l'innovation. Par exemple, toute entreprise qui effectue des investissements importants en recherche et développement utilisera les données pour essayer d'améliorer son taux de réussite en matière d'innovation.
- A4. Les flux de valeur fondés sur des algorithmes proviennent de l'utilisation de données sous-jacentes couplées à des algorithmes afin d'influencer les conditions commerciales pour les marchés en ligne, d'offrir des prix fondés sur la demande ou d'augmenter les profits tirés d'un flux de transactions d'une autre manière. Par exemple, la plupart des compagnies aériennes ont adopté des algorithmes de tarification qui augmentent ou diminuent automatiquement le prix d'un billet en fonction des places disponibles sur un vol précis par rapport à la date de départ. Amazon, par exemple, vend des produits directement à partir de ses entrepôts tout en offrant une plateforme à d'autres vendeurs; elle peut donc tirer profit des données clients pour créer des conditions commerciales plus favorables pour ses ventes directes, augmentant ainsi sa part de marché et sa rentabilité par rapport aux autres vendeurs de la plateforme.

B. Flux de valeur des transactions tirées de données – les données en tant que produit

Cette catégorie se compose des flux de valeur dans lesquels les données génèrent directement des transactions qui n'auraient pas lieu en l'absence de ces données.

- B1. La publicité fondée sur des données se rapporte aux organisations qui recueillent des données personnalisées et affichent des publicités à l'intention des personnes en fonction d'une correspondance entre le profil de la personne et le groupe démographique cible de l'annonceur. Dans ce cas, l'annonceur n'a pas directement accès aux données du profil. La publicité fondée sur des données est le fondement du modèle d'affaires de nombreuses sociétés de publicité en ligne, dont Facebook et Google.

- B2. Les services fondés sur des données se rapportent aux organisations qui exploitent les données en vendant des services reposant sur des informations tirées des données sous-jacentes, sans pour autant rendre les données disponibles. Dans ce cas, le client qui achète les services n'obtient pas un accès complet aux données sous-jacentes. De nombreux fournisseurs de services d'analyse de données et cabinets de services-conseils appliquent ce modèle, en cumulant des données provenant de plusieurs clients et en offrant des services spécialisés fondés sur les informations tirées des données sous-jacentes.
- B3. L'octroi d'une licence liée aux données se rapporte aux organisations qui exploitent les données en accordant une licence d'utilisation des données à une autre entité. Dans ce cas, le concédant de la licence conserve la propriété des données et les met à la disposition du bénéficiaire de la licence pour une utilisation ou une période précise. Par exemple, Bloomberg propose des données de référence, des données sur les cours et les prix et des données sur la réglementation pour alimenter les systèmes de comptabilité, de gestion de portefeuille et de conformité des clients.
- B4. Le courtage et les ventes fondés sur des données se rapportent aux situations dans lesquelles une organisation vend des données à une autre entité et ne conserve aucun droit de propriété sur les données. L'exemple le plus courant de ce genre de transaction est la vente d'une jeune pousse, incluant ses données cumulées, à une organisation plus importante, par exemple l'acquisition de Skype par Microsoft. Un nombre croissant d'organisations se positionnent comme des courtiers en données et en services d'échange de données, par exemple BDEX et WorldQuant.

5.2 Prise de décisions stratégiques sur les flux de valeur fondés sur des données

Pour chacune des catégories susmentionnées, la principale question stratégique pour les dirigeants demeure la suivante : que faire pour optimiser les flux de valeur futurs rendus possibles par les données ou découlant directement de celles-ci?

Pour répondre à cette question, il faut une analyse pointue des interactions entre les données (y compris le type, la quantité, la qualité, la validité, la précision et la traçabilité des données et/ou les informations dérivées des données) et les flux de valeur que les données génèrent. Il faut également prendre en considération :

- les flux de valeur financiers et non financiers, étant donné que ces derniers peuvent avoir une importance stratégique pour l'organisation;
- les flux de valeur du point de vue de l'organisation et du point de vue des parties prenantes.

Certains flux de valeur découlant de l'utilisation de données ne peuvent être mesurés directement en unités monétaires, mais pourraient avoir une importance stratégique, notamment des répercussions favorables ou non sur les éléments suivants liés à l'organisation :

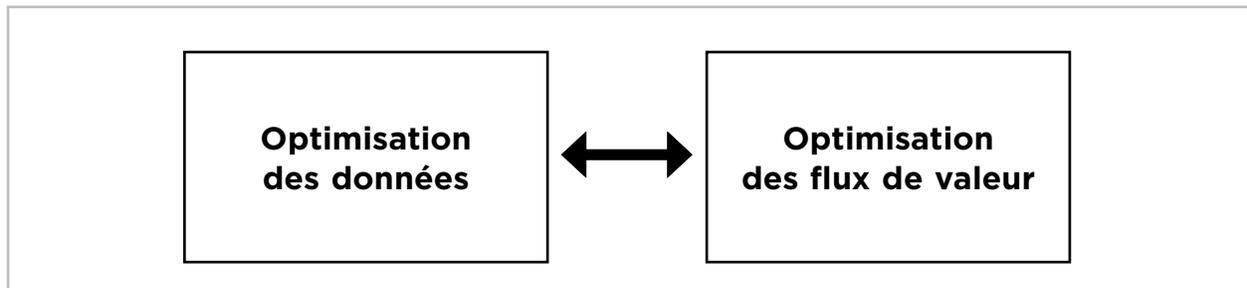
- sa réputation sur le marché ainsi que la fidélité et la confiance de la clientèle;
- l'exposition au risque en matière de responsabilité;
- l'attrait en tant que fournisseur ou partenaire commercial;
- la capacité d'innovation.

Parmi les exemples de flux de valeur du point de vue des parties prenantes, citons l'incidence d'une organisation sur les écosystèmes ainsi que sur la santé et le bien-être des sociétés et des collectivités au sein desquelles elle exerce ses activités.

Tous ces flux de valeur sont pertinents quand vient le temps de prendre des décisions sur l'utilisation des données en vue de créer de la valeur.

Pour décider comment procéder, il peut être utile d'envisager deux catégories de mesures :

1. celles qui visent à optimiser les données afin d'améliorer leur capacité à générer des flux de valeur,
2. et celles qui visent à utiliser les données pour améliorer les flux de valeur existants ou en générer de nouveaux.



L'optimisation nécessite toujours un calcul; pour les deux catégories d'optimisation, il faut trouver une façon de mesurer les flux de valeur futurs afin d'éclairer la direction dans sa prise de décisions. Dans de nombreux contextes, il sera important qu'un tiers utilisant les mêmes données et processus parvienne à des conclusions semblables.

Le concept de valeur le plus pertinent dans la perspective de prise de décision par la direction est la valeur économique, comme il a été précisé à la section 3.

- La **valeur d'utilité** est pertinente, car le coût historique n'apporte aucun renseignement sur la valeur future des données. Dans la grande majorité des cas, il n'y a aucune valeur de marché ni juste valeur pour les données. Pour estimer la valeur d'utilité, nous

modélisons les flux de valeur futurs que les données peuvent générer. Les flux de valeur passés peuvent être pertinents pour l'estimation, mais nous ne devons pas présumer que le passé est toujours garant de l'avenir. Par ailleurs, dans de nombreux cas, les flux de valeur que les données peuvent générer n'existaient pas auparavant. (L'application de la méthode de prévision par catégorie de référence³ pourrait être envisageable, mais seulement si des ensembles de données appropriés sont disponibles.)

- L'expression **en contexte** est pertinente ici, car, dans la plupart des cas, les données ne créent pas de valeur à elles seules, mais en combinaison avec des actifs commerciaux complémentaires. C'est la combinaison de données précises et d'actifs commerciaux complémentaires précis qui crée le contexte dans lequel les flux de valeur se concrétisent. Les mêmes données sont susceptibles d'engendrer plus ou moins de valeur dans un contexte organisationnel différent.
- Le terme **différentiel** se rapporte à la nécessité de reconnaître la contribution spécifique des données aux flux de valeur de l'organisation. Si un modèle des flux de valeur de l'organisation est généré en supposant que les données n'existent pas, et un autre modèle en supposant que les données existent, la différence entre les deux modèles représente l'apport différentiel des données en question. Il faudra faire preuve de prudence et exercer du jugement afin de s'assurer que cette valeur différentielle potentielle n'est ni surestimée ni sous-estimée.

Il ressort clairement de cette analyse que les organisations ont besoin d'une capacité élaborée de modélisation des flux de valeur afin d'étayer les décisions stratégiques. Cette capacité de modélisation doit être axée sur leur portefeuille de données existant et futur et sur les flux de valeur futurs qui peuvent être générés.

6. Perspective d'achat ou de vente de données, ou d'octroi de licences liées aux données

Voici une deuxième perspective selon laquelle on peut considérer la valeur : « Quelle est la valeur de nos données pour les autres, ou quelle est la valeur des données de quelqu'un d'autre pour nous? ». Cette perspective sur la relation entre les données, la valeur et la création de valeur est appropriée pour une organisation qui désire acheter ou vendre des données ou octroyer une licence pour celles-ci. Elle comprend les situations suivantes :

- l'achat ou la vente directe de données ou d'un portefeuille de données (ce qui est relativement rare);
- l'achat ou la vente d'un portefeuille de données dans le cadre de l'achat ou de la vente d'une entreprise (plus fréquent);

³ La méthode de prévision par catégorie de référence est une approche utilisée pour prédire le résultat d'une ou de plusieurs situations sur la base des résultats réels de situations antérieures similaires.

- l'octroi d'une licence liée aux données ou l'achat d'une licence liée aux données (ce qui survient régulièrement dans les secteurs spécialisés, comme l'estimation des coûts).

Dans chacune de ces situations, il y a deux parties et chacune a sa propre idée de la valeur potentielle des données. Tout comme pour la perspective décisionnelle sur la création de valeur abordée à la section précédente, le concept de valeur adéquat pour cette perspective est également la valeur économique, à la différence que le contexte de modélisation des flux de valeur inclut le propriétaire ou le concédant de la licence potentiel, et non seulement le propriétaire actuel des données.

Achat direct – Voici les questions de circonstance pour un acheteur qui souhaite acquérir un portefeuille de données directement :

- Quels sont les flux de valeur différentiels (financiers et non financiers) que notre organisation pourrait générer (pour elle-même et pour les parties prenantes) grâce à l'acquisition des données?
- Comment ces flux de valeur futurs se comparent-ils au coût d'acquisition des données? Est-ce que les données pourraient être développées à l'interne ou bien l'achat demeure-t-elle la seule possibilité?
- Le rendement du capital investi en vaut-il la peine?

Dans le cadre d'une transaction du genre, le vendeur doit effectuer des analyses semblables afin d'éviter de sous-estimer ou de surestimer la valeur pour un acheteur potentiel. Dans les deux cas, l'analyse doit tenir compte des coûts évités et de la génération de revenus.

Acquisition de portefeuille – Il serait opportun qu'un acheteur qui envisage d'acquérir un portefeuille de données indirectement, dans le cadre d'une fusion ou d'une acquisition, se pose entre autres les questions suivantes :

- Quels sont les flux de valeur (financiers et non financiers) que l'organisation cible génère actuellement pour elle-même et pour les parties prenantes? Après l'acquisition, ces flux se poursuivront-ils?
- Quels sont les flux de valeur différentiels qui pourraient être générés...
 - en utilisant les données de l'organisation acquise en parallèle avec les actifs complémentaires de l'acheteur?
 - en utilisant les données de l'acheteur en parallèle avec les actifs complémentaires de l'organisation acquise?
- Pour l'acheteur, où réside la valeur stratégique de s'assurer qu'aucun de ses concurrents n'est en mesure d'acquérir et d'exploiter les données et les actifs complémentaires de l'organisation cible?

- Existe-t-il des risques liés au portefeuille de données de l'organisation cible qui pourraient entraîner de futurs passifs pour l'acheteur? Par exemple, les activités prévues sont-elles permises en vertu des régimes de réglementation actuels ou futurs des territoires concernés et des nouveaux marchés potentiels?

Les réponses à ces questions prises dans leur ensemble influenceront sur la perspective de l'acheteur au sujet du prix maximal qu'il serait prêt à payer pour l'organisation cible et son portefeuille de données.

Dans une transaction de fusion et d'acquisition mettant en cause un portefeuille de données, le vendeur doit effectuer sa propre analyse de la valeur pour l'acheteur potentiel, afin d'avoir des informations en vue de la négociation du prix d'achat.

Octroi d'une licence - On peut présumer qu'une entreprise souhaitant obtenir une licence liée à un portefeuille de données aura déjà évalué la valeur potentielle du portefeuille de données dans son contexte.

Il serait approprié qu'un propriétaire envisageant d'accorder une licence liée aux données se pose entre autres les questions suivantes :

- Y a-t-il des facteurs ou des risques stratégiques qui rendraient l'octroi d'une licence peu attrayant?
- Quels sont les flux de valeur différentiels (financiers et non financiers) que le bénéficiaire de la licence liée aux données pourrait générer grâce aux actifs d'entreprise complémentaires du concédant? Cette analyse permettra d'établir la limite supérieure de ce que le bénéficiaire serait prêt à payer pour avoir accès aux données.
- Si plusieurs bénéficiaires potentiels sont intéressés, y a-t-il une prime à l'exclusivité? Comment les flux de valeur différentiels qu'un bénéficiaire potentiel pourrait obtenir grâce à l'octroi d'un accès exclusif aux données se comparent-ils aux revenus potentiels générés par l'octroi d'un accès à plusieurs bénéficiaires?
- Pour protéger la valeur potentielle à long terme des données, quelles restrictions le propriétaire devrait-il envisager en matière d'utilisation et de période d'accès? Et quels sont les mécanismes qui garantissent que les bénéficiaires ne s'approprient pas les données au fil du temps?
- Quels sont les risques pour le vendeur si les données ne sont pas mises à jour assez souvent en vue d'éviter des pertes aux acheteurs, étant donné que les informations pourraient avoir changé considérablement par rapport à la mise à jour précédente?

En résumé, pour pouvoir acheter ou vendre des données, ou octroyer ou obtenir une licence relative à celles-ci, les organisations ont besoin de la même capacité de modélisation élaborée des flux de valeur que celle nécessaire pour étayer les décisions stratégiques concernant la création de valeur à l'interne.

7. Perspective d'évaluation des données

Diverses circonstances nécessitent qu'une organisation exige une évaluation formelle d'un portefeuille de données effectuée par un évaluateur professionnel.

Les évaluations des évaluateurs professionnels sont de plus en plus souvent effectuées en vertu des normes d'évaluation publiées par l'International Valuation Standards Council (IVSC). Bien que l'IVSC n'ait pas encore publié une norme traitant précisément de l'évaluation des données, un groupe de travail a été créé pour examiner les questions à ce sujet.

Traditionnellement, les évaluateurs utilisent une ou plusieurs des trois méthodes suivantes pour évaluer les actifs :

- la méthode fondée sur le marché (privilégiée lorsque des données fiables et comparables sur les transactions sont disponibles);
- la méthode fondée sur le résultat (privilégiée lorsqu'aucune donnée pertinente sur le marché n'est disponible);
- la méthode fondée sur le coût (la moins courante; elle peut être utilisée pour établir une valeur de référence).

En ce qui a trait aux données, les renseignements sur les transactions comparables sont rares. La chose pourrait changer puisque de multiples initiatives d'échange de données ont été lancées au cours des dernières années. Voici quelques exemples :

- [Streamr](#) se présente comme la plateforme décentralisée pour les données en temps réel;
- Amazon a lancé [AWS Data Exchange](#), qui permet aux utilisateurs de trouver facilement des données de tiers et s'y abonner en mode infonuagique;
- [Snowflake](#) a promis d'éliminer les silos de données et de permettre à ses clients de partager instantanément et de manière sécuritaire les données régies au sein de leur organisation, ainsi qu'à l'extérieur de celle-ci, en créant leur propre plateforme d'échange de données;
- [Lotame](#), qui vend les données des utilisateurs aux mercaticiens, prétend héberger le plus grand marché de données de deuxième et troisième rang au monde;
- [Ringlead](#) offre un guichet unique de données où les entreprises peuvent découvrir, examiner et acquérir des données de tierces parties afin de stimuler les activités génératrices de revenus.

Bon nombre de ces services d'échange de données portent sur des données concernant les consommateurs, lesquelles constituent un segment important, mais encore limité, de l'univers des données. Dans un avenir prévisible, il est très peu probable qu'il existe

suffisamment d'informations fiables et comparables sur les transactions pour que l'on puisse évaluer la plupart des portefeuilles de données selon la méthode fondée sur le marché.

Lorsqu'elle est appliquée à l'évaluation d'une entreprise, la méthode fondée sur le résultat repose généralement sur l'application d'un taux d'actualisation à une estimation des flux de trésorerie futurs afin de calculer une valeur actualisée pour l'entreprise. Diverses techniques sont utilisées pour fournir des éléments à l'appui de l'estimation des flux de trésorerie futurs.

Par contre, divers problèmes se posent dans l'application de cette méthode aux données. Il est rare que des données génèrent des flux de trésorerie futurs à elles seules. D'autres techniques sont donc nécessaires pour isoler la valeur qui revient aux données. Ces techniques comprennent les suivantes :

- la **méthode des bénéfices excédentaires multipériodes** – estimation des produits et des flux de trésorerie du portefeuille de données, puis déduction des tranches des flux de trésorerie attribuables aux actifs sous-jacents;
- la **méthode « avec et sans »** – estimation de la valeur du portefeuille de données comme étant la différence entre la valeur actualisée des résultats de l'entreprise en tenant compte du portefeuille de données et la valeur actualisée des résultats de l'entreprise en supposant qu'elle ne détient pas le portefeuille de données;
- la **méthode de l'exonération de redevances** – estimation des coûts au titre des redevances cumulés qu'une entreprise serait prête à payer pour obtenir une licence liée au portefeuille de données auprès d'un tiers hypothétique.

Lorsque la méthode fondée sur le coût est appliquée à un portefeuille de données, le coût de remplacement du portefeuille de données est estimé comme si ce dernier n'existait pas auparavant.

Les méthodes fondées sur le résultat résumées ci-dessus présentent certaines ressemblances avec la valeur d'utilité différentielle en contexte décrite à la section 5. Il existe cependant trois différences importantes :

1. Les méthodes d'évaluation formelles peuvent ou non reconnaître explicitement l'importance du contexte pour les actifs incorporels en général et pour les données en particulier;
2. Les méthodes d'évaluation formelles mettent l'accent sur les flux de trésorerie. Cependant, lorsqu'on examine la valeur des données d'un point de vue stratégique, il peut être important de tenir compte également des flux de valeur non financiers;

3. De même, les méthodes d'évaluation mettent l'accent sur les flux de trésorerie du propriétaire d'un actif. Toutefois, lorsqu'on examine la valeur des données d'un point de vue stratégique, il peut être important de tenir compte également des flux de valeur pour les parties prenantes en plus de ceux pour le propriétaire des données.

Ces différences peuvent s'avérer importantes selon l'objectif d'une évaluation formelle d'un portefeuille de données.

8. Perspective fiscale liée aux données

De nos jours, pour la plupart des entreprises, la valeur fiscale des données n'est pas un facteur à considérer. Les dépenses liées à la constitution d'un portefeuille de données font généralement l'objet d'une déduction dans le calcul du revenu imposable.

Toutefois, l'émergence de sociétés internationales possédant une grande quantité de données dont les utilisateurs se trouvent dans plusieurs pays a suscité une nouvelle préoccupation pour les autorités fiscales et les sociétés concernées : où doivent être imposés les revenus tirés de l'utilisation de ces données d'utilisateurs? Il peut s'agir d'une question capitale.

Jusqu'à tout récemment, la réponse était que le lieu d'imposition était le lieu de résidence des données, et non celui des utilisateurs. Toutefois, cette situation a conduit un certain nombre de sociétés internationales à prendre des décisions importantes pour transférer des portefeuilles de données d'un territoire au taux d'imposition élevé (par exemple, les États-Unis) vers un territoire au taux d'imposition plus faible (par exemple, divers pays d'Europe et des Caraïbes) afin de s'assurer par la suite d'un faible taux d'imposition sur les revenus provenant des transactions rendues possibles par ce portefeuille de données.

Des négociations sont en cours au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'Union européenne (UE) pour restructurer le traitement fiscal des revenus tirés de données, tant pour les taxes à la consommation (ex. : TVA, TPS) que pour l'impôt des sociétés. Les détails de ces négociations sur l'imposition de l'économie numérique dépassent le cadre de la présente publication, mais elles auront des répercussions sur la plupart des entreprises qui effectuent des opérations numériques transfrontalières.

Par ailleurs, des différends fiscaux très médiatisés entre des sociétés internationales et les autorités fiscales américaines ont mis en lumière l'évaluation des données à des fins fiscales. Ces situations sont survenues après que de grandes entreprises américaines aient transféré leurs portefeuilles de données dans un territoire à faible taux d'imposition. Dans ces

situations, la composante la plus importante des portefeuilles de données était l'information sur les utilisateurs et les clients, dont un pourcentage considérable se rapportait aux clients réguliers.

L'autorité fiscale du territoire sortant savait qu'elle perdait de futurs revenus provenant de l'impôt des sociétés, et souhaitait donc maximiser les taxes sur l'opération de transfert des portefeuilles de données sortants en se fondant sur la juste valeur de ces portefeuilles.

D'un autre côté, la société souhaitait payer le moins de taxe possible sur l'opération de transfert des portefeuilles et avait intérêt à minimiser la valeur des portefeuilles aux fins fiscales.

Les différends causés par ces transferts transfrontaliers de portefeuilles de données ont souligné l'importance de deux facteurs majeurs dans la détermination de la valeur du portefeuille de données aux fins fiscales :

1. l'estimation des revenus futurs susceptibles de découler de l'utilisation des données des utilisateurs/clients, fondée sur l'extrapolation des tendances antérieures en matière de ventes récurrentes;
2. l'estimation de la rapidité avec laquelle la valeur des données des utilisateurs/clients se dégrade au fil du temps si les données ne sont pas mises à jour continuellement, fondée sur une analyse empirique de cette dégradation.

À la suite de ces cas, nous avons entre autres appris que la capacité des données des utilisateurs/clients à générer des revenus de ventes récurrentes se dégrade beaucoup plus rapidement que ce que les autorités fiscales avaient initialement prévu.

Le fait que la capacité d'un portefeuille de données statiques à générer des flux de valeur futurs puisse se dégrader rapidement est potentiellement important pour toutes les perspectives de valeur des données.

À l'avenir, le passage des régimes d'imposition à l'ère numérique aura des répercussions sur toutes les entreprises qui effectuent des opérations transfrontalières portant sur des données, ce qui pourrait également s'étendre aux entreprises qui utilisent des environnements infonuagiques transfrontaliers. En matière de fiscalité, les CPA devraient notamment surveiller les faits nouveaux suivants :

- les modifications apportées au traitement fiscal des opérations transfrontalières portant sur les données, à la fois pour les taxes à la consommation et pour l'impôt des sociétés;
- l'imposition potentielle découlant de données hébergées dans un autre territoire ou de données utilisées pour étayer des décisions dans un autre territoire.

À plus long terme, le Canada devra peut-être envisager l'évolution de son régime d'imposition à mesure que l'économie du pays se numérise, étant donné que les principales caractéristiques du système d'imposition des sociétés canadiennes s'appliquent à une économie prénumérique.

9. Perspective de présentation de l'information financière liée aux données

Dans les rapports financiers, le coût de création d'un portefeuille de données a traditionnellement été traité comme une charge, sauf si les données sont acquises dans le cadre d'une opération conclue avec un tiers, auquel cas le coût peut être comptabilisé au bilan au moindre du coût ou de la juste valeur⁴.

Les normes comptables mises à jour prévoient désormais la comptabilisation au coût de certains actifs incorporels autogénérés (y compris les données), à la condition que les preuves de l'existence d'avantages économiques futurs soient solides et que le coût puisse être déterminé de manière fiable.

À l'heure actuelle, et probablement dans un avenir prévisible, les données (et tous les autres actifs) continueront d'être comptabilisés au plus faible du coût historique ou de la juste valeur, dans le bilan. En théorie, l'objectif d'une information financière centrée sur les opérations n'incluait pas la comptabilisation de la valeur de marché ou de la valeur économique des actifs.

4 IFRS 3 *Regroupements d'entreprises*; IAS 38 *Immobilisations incorporelles*.

Toutefois, diverses discussions sont en cours à l'échelle internationale à l'heure actuelle en vue d'élargir les informations financières à fournir sur les actifs incorporels (y compris les données), ce qui pourrait avoir une incidence sur les informations à fournir liées aux données. Les CPA devraient se demander :

- si leur organisation pourrait tirer avantage de présenter volontairement des informations financières sur leurs portefeuilles de données, comment ceux-ci sont gérés, ainsi que sur le rôle de ces portefeuilles dans la création de valeur pour l'organisation;
- s'ils devraient adopter d'autres cadres de référence sur la création de valeur, tels que l'information intégrée, les mesures recommandées par le projet Embankment Project for Inclusive Capitalism ou d'autres cadres similaires.

Le [Répertoire mondial des solutions associées à la création de valeur](#) de CPA Canada peut vous aider à trouver des cadres de référence sur la présentation de l'information ou sur d'autres sujets d'intérêt.

10. Perspective des risques et de la gestion des risques liés aux données

Il importe de préciser que les données ne sont pas seulement un catalyseur potentiel de flux de valeur futurs. Elles peuvent s'avérer une source de risque en matière de responsabilité si elles ne sont pas gérées adéquatement. Les poursuites découlant d'une utilisation abusive présumée des données sont un secteur de la jurisprudence qui évolue rapidement. Compte tenu de ce risque, une mauvaise gestion des données peut détruire la valeur au lieu de la créer.

Il faut veiller à protéger toutes les données de manière appropriée. Les données présentant un intérêt stratégique doivent être protégées. Si d'autres personnes ont accès à leurs données, les entreprises ont l'obligation de divulguer la violation des données et feront par la suite l'objet d'une enquête. La divulgation des données à elle seule pourrait affaiblir la confiance du public envers l'entreprise et entraîner une perte de bénéfices futurs. L'organisation devra en plus engager des frais juridiques. Si les autorités de réglementation concluent que la violation des données est le fruit d'une négligence, l'entreprise pourrait se voir imposer d'importantes amendes.

Et le risque ne s'arrête pas à la sécurisation des données elles-mêmes. Si les données sont vendues ou transférées et qu'elles sont utilisées à une fin secondaire non autorisée par le pays ou par les propriétaires des données en amont, le vendeur pourrait en être tenu responsable. Là encore, cela pourrait avoir des répercussions sur la perception du public et exposer l'organisation à des poursuites judiciaires éventuelles.

En outre, lorsque des données sont vendues ou octroyées à une autre organisation en vertu d'une licence, des obligations contractuelles peuvent être imposées afin de garantir la pertinence des données. Si l'organisation ne répond pas à ces conditions, elle pourrait être en défaut et subir toutes les conséquences connexes. Ce risque pourrait s'ajouter aux risques précédents, rendant les questions de confiance et les problèmes juridiques potentiels plus complexes et plus coûteux.

En gardant à l'esprit cette toile de fond, voici quelques questions initiales que les CPA devraient se poser concernant les risques et la gestion des risques liés aux données :

- Quels sont les risques auxquels l'organisation serait confrontée en cas d'atteinte à la vie privée ou à la sécurité du portefeuille de données? Les contrôles qui sont en place à l'heure actuelle sont-ils suffisants pour prévenir ce type d'atteintes?
- Les utilisations du portefeuille de données sont-elles toutes conformes aux fins pour lesquelles le portefeuille a été constitué?
- L'organisation prend-elle des mesures suffisantes pour s'assurer que les données sont mises à jour et gérées de manière à préserver leur valeur stratégique pour l'organisation?

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les risques et la gestion des risques relativement aux données, se reporter aux articles n° 3 et n° 4 de la série « Maîtrise des données » :

- [l'article n° 3 : La politique de gestion des données;](#)
- [l'article n° 4 : L'élaboration d'une stratégie numérique;](#)

11. Perspective de politique publique liée aux données

La politique publique est au cœur de multiples aspects liés aux données et les mesures prises par les gouvernements peuvent avoir une grande incidence sur la valeur des diverses catégories de données. Voici quelques-uns des aspects les plus importants en matière de politique publique :

- les risques d'atteinte à la vie privée et les autres risques liés aux données pour les citoyens et les organisations – Actuellement, au Canada, la mosaïque de politiques nationales et provinciales crée un environnement complexe pour les organisations exerçant leurs activités dans plus d'une province ou d'un territoire. Cette complexité s'accroît pour les entreprises qui exercent leurs activités à l'échelle internationale;
- les efforts en vue de promouvoir l'innovation – Des données historiques numérisées sont mises à la disposition du public afin de soutenir les nouvelles possibilités économiques pour les entreprises existantes et nouvelles;
- la recherche de moyens d'exploiter des technologies, comme la chaîne de blocs et les rapports automatisés – Cela devrait simplifier la surveillance de la conformité, tout en réduisant les coûts de conformité pour les entreprises et les coûts d'exploitation pour les autorités de réglementation;
- les travaux de Statistique Canada – Statistique Canada vise à mesurer l'émergence de l'économie numérique et à estimer l'investissement en données dans l'ensemble de l'économie.

Partout dans le monde, de nombreux gouvernements réévaluent également la manière de stimuler l'innovation tout en veillant à ce que les organisations qui exploitent des mégadonnées soient adéquatement réglementées et imposées. Par exemple :

- Aux États-Unis, le projet de loi intitulé *Designing Accounting Safeguards to Help Broaden Oversight and Regulations on Data* (Dashboard) a été déposé devant le Sénat américain en mai 2019. S'il est adopté, la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis devra élaborer des méthodes de calcul de la valeur des données des utilisateurs, en tenant compte des différents usages, secteurs et modèles d'affaires.
- La France, tout comme plusieurs autres pays européens, a présenté un projet de loi visant à imposer les entreprises numériques; la loi pourrait entrer en vigueur en 2022, selon l'issue des discussions de l'OCDE sur l'imposition de l'économie numérique.
- Tournée vers l'avenir, la Commission européenne a annoncé, dans le cadre de sa stratégie européenne pour les données (2020), un plan global visant à faciliter le partage de données entre entreprises. Une grande partie des données recueillies par les organisations reste isolée et inaccessible pour une utilisation secondaire novatrice. L'objectif ultime de la stratégie est de supprimer les obstacles au partage et aux

échanges de données interentreprises, de contribuer à la création de chaînes de valeur des données et de stimuler l'achat et la vente d'ensembles de données entre les organisations.

- Les CPA devront rester à l'affût de ces nouveautés et des autres faits nouveaux en matière de politique publique afin d'évaluer les répercussions potentielles sur la capacité de leur organisation à créer de la valeur à partir des données.

12. Conclusion et prochaines étapes

Alors, quelle est la valeur de vos données?

La présente publication a été conçue pour vous fournir des moyens de répondre à cette question, même s'il n'existe pas de réponse unique. La réponse la plus pertinente dépend des facteurs suivants :

- laquelle des perspectives examinées précédemment dans les sections 5 à 11 est applicable dans les circonstances?
- compte tenu de la perspective applicable, quel concept de valeur doit être utilisé pour quantifier la valeur?

Grâce à la présente publication, CPA Canada continue de soutenir les CPA qui s'intéressent aux questions liées aux données, à leur valeur dans des contextes pertinents et à leur rôle dans la création de valeur pour leur organisation. Restez à l'affût des prochaines annonces découlant des axes de travail de CPA Canada sur la gouvernance des données et la création de valeur.

Les commentaires sur la présente publication doivent être adressés à :

Rosemary McGuire, CPA, CA

Directrice de projets, Recherche, orientation et soutien

Comptables professionnels agréés du Canada

277, rue Wellington Ouest

Toronto (Ontario) M5V 3H2

Courriel : rmcguire@cpacanada.ca

13. Pour de plus amples informations

Publications de CPA Canada :

[Introduction à la gouvernance des données](#)

Série « [Maîtrise des données](#) »

1. [« Maîtrise des données » : Mise en contexte](#)
2. [Comprendre les chaînes de valeur des données](#)
3. [La politique de gestion des données](#)
4. [Stratégies numériques des entreprises](#)
5. [Quelle est la valeur de vos données?](#)

[Création de valeur : de la mesure à la décision](#)

[Introduction d'un CPA à l'IA : Ce que vous devez savoir, des algorithmes à l'apprentissage profond](#)

[Mégadonnées et intelligence artificielle - L'avenir de la comptabilité et de la finance](#)

Références

Tax Foundation, [Digital Taxation Around the World](#), mai 2020.

OCDE, [Les défis fiscaux soulevés par la numérisation de l'économie - rapport intérimaire 2018](#).

Deloitte, « [Data valuation: Understanding the value of your data assets](#) ».

PwC, [Putting a value on data](#).

CIO Magazine, « [How to determine the value of enterprise data](#) ».

IFAC, « [The CFO and Finance Function Need to Enable the Value of Data](#) ».

CGMA, [CGMA Tools: Three approaches to valuing intangible assets](#), 2012

Axios, « [Scoop: Bipartisan Senators want Big Tech to put a price on your data](#) », 23 juin 2019.

Medium, « [How Much Is “Your” Data Worth? At Least \\$240 per Year. Likely Much More](#) », 19 janvier 2018.

Silicon Valley Data Science, « [Valuing Data is Hard](#) », Chloe Mawer, 10 novembre 2015.

HARRISON, Suzanne et Patrick H. SULLIVAN. *Edison in the Boardroom Revisited: How Leading Companies Realize Value from Their Intellectual Property*, 2^e édition, (Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2011).



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA

277, RUE WELLINGTON OUEST
TORONTO (ONTARIO) M5V 3H2
T. 416 977.3222 F. 416 977.8585
WWW.CPACANADA.CA