Les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines : le cas des éléments incorporels.

Corinne Bessieux-Ollier

▶ **To cite this version:**

Corinne Bessieux-Ollier. Les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines : le cas des éléments incorporels.. Identification et maîtrise des risques : enjeux pour l'audit, la comptabilité et le contrôle de gestion, May 2003, Belgique. pp.CD-Rom. halshs-00582736

HAL Id: halshs-00582736
https://shs.hal.science/halshs-00582736

Submitted on 4 Apr 2011

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

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

Les pratiques d'évaluation et de publication des entreprises françaises, allemandes et américaines : le cas des éléments incorporels.

Corinne BESSIEUX OLLIER

Adress for correspondence :

Corinne Bessieux Ollier
Groupe Sup de Co Montpellier
2300, avenue des Moulins
34 185 MONTPELLIER Cedex 4
FRANCE
Phone : 00.33.4.67.10.27.59.
Fax : 00.33.4.67.45.13.56.
E-mail : **cbessieux@supco-montpellier.fr**

Résumé :

L'analyse des réglementations comptables en France, en Allemagne et aux Etats-Unis fait ressortir des disparités des traitements comptables relatifs aux incorporels et des informations devant être communiquées aux utilisateurs des états financiers. Le traitement comptable des éléments incorporels et les informations devant être communiquées ne faisant pas l'objet d'une position doctrinale homogène et cohérente entre pays, des choix comptables sont laissés aux entreprises.

Nous avons élaboré deux indicateurs permettant d'identifier les pratiques d'évaluation et les pratiques de publication d'informations des incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret ».

Les deux indicateurs de propension sont utilisés pour présenter les pratiques relatives aux incorporels de 417 entreprises françaises, allemandes et américaines appartenant à quatre secteurs d'activité. Les résultats par pays et par secteur sont communiqués.

Mots clés : normes comptables - incorporels - choix comptables - publication d'informations

Abstract :

In the past few years, the growing number of mergers and acquisitions lead to the increasing presence of goodwill in balance sheets. Intangible expenses (R&D, advertising...) are also more and more important. However, accounting standards concerning intangibles are not homogeneous.

Two indexes : the " propension à la prudence " (tendency to prudence) and the " propension au secret " (tendency to secret) are created to identify the financial accounting and disclosure choices related to intangibles. The "

tendency to prudence " index is based on the goodwill and other intangibles accounting method choices of firms and their impact on the income whereas the " tendency to secret " index is based on the goodwill and other intangibles disclosure levels by firms. The latter original index is an index of disclosure, which is converted to an index of " tendency to secret ".
Two different worksheets are developed in order to evaluate the extent of propensions. The worksheets are filled out for each annual report. Ten items, unweighted, permit to create each index. The final indexes range from 0 to 1. The " tendency to prudence " and the " tendency to secret " indexes are calculated (for each firm) from Annual Report of 417 German, French and US firms from four different activity sectors.

Key words : accounting standards – intangibles – accounting choices – disclosure choices

Introduction : l'importance du phénomène immatériel

Les années 80 ont vu l'augmentation, au bilan des entreprises, des actifs incorporels acquis et de goodwill résultant d'acquisitions. La fin des années 90 a quant à elle connu une vague de fusions et acquisitions sans précédent souvent expliquée par l'importance du processus de globalisation des marchés financiers (Arnold et al., 1992), des fusions acquisitions parfois payées très chères et une montée de l'activité tertiaire.
Parallèlement, il est apparu un accroissement des dépenses en incorporels dans les comptes de résultat, notamment lorsque les entreprises créaient elles-mêmes des incorporels. La comptabilité a alors dû faire face, et doit toujours faire face, à la grande complexité que représente ce nouveau type de dépenses.

Des questions aussi importantes que la valeur de l'investissement à retenir à l'actif, l'amortissement qui doit ou non être pratiqué, la période d'amortissement à retenir, la possibilité de déprécier l'actif… ont été soulevées (Boisselier, 1993). Des réponses existent dans certains pays mais, même si beaucoup de progrès ont été réalisés en terme de réglementations depuis le début des années 90, elles ne sont pas homogènes au niveau international et peuvent diverger entre entreprises d'un même pays.

L'analyse des réglementations comptables en France, en Allemagne et aux Etats-Unis fait ressortir des disparités de traitements comptables relatifs aux incorporels et des informations devant être communiquées aux utilisateurs des états financiers (partie 1). Le traitement comptable des éléments incorporels et les informations devant être communiquées ne faisant pas l'objet d'une position doctrinale homogène et cohérente entre pays, des choix

comptables sont laissés aux entreprises. Ces choix réalisés en matière de comptabilisation des incorporels et de publication d'informations les concernant constituent, pour les entreprises multinationales, un enjeu important en matière de communication financière : il tient notamment aux choix politiques et stratégiques que sont à même de prendre les dirigeants d'entreprises.

Or, il apparaît que les choix comptables réalisés par les entreprises sont souvent mal connus et difficilement comparables d'une entreprise à l'autre. Nous avons donc élaboré deux indicateurs permettant d'identifier les pratiques d'évaluation et les pratiques de publication d'informations des incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret » (partie 2). Ces deux indicateurs, créés pour les besoins de l'étude, vont nous permettre d'observer les pratiques des entreprises (partie 3).

1. Les réglementations

Le processus d'harmonisation des réglementations comptables a débuté en Europe, avec les directives européennes, et s'est poursuivi à plus grande échelle, au niveau international, avec les normes IAS. Un grand nombre d'études des normes en matière d'éléments incorporels au niveaux européen et international ayant été réalisées (dont celle de Stolowy et Jeny-Cazavan, 2001), nous avons choisi de ne présenter qu'un tableau comparatif des réglementations existantes aux Etats-Unis (avant et après 2001), en Allemagne et en France ainsi que les normes internationales. Nous avons pour cela distingué la réglementation concernant les dépenses de R&D, celle des autres incorporels générés en interne et celle des actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation.

	IAS 38	Etats-Unis avant 2001	Etats-Unis après 2001	Allemagne	France
Dépenses de R&D	Recherche : charge Développement : possibilité de porter la dépense à l'actif	R&D : charge	R&D : charge	R&D : charge	Recherche fondamentale : charge Recherche appliquée et développement : possibilité de porter la dépense à l'actif
Autres incorporels générés en interne	Activation impossible (sauf éventuellement en phase de développement)	Activation impossible sauf pour les logiciels	Activation impossible sauf pour les logiciels	Activation impossible	Activation impossible sauf pour les marques et les logiciels
Actifs incorporels résultant de la répartition de l'écart de première consolidation	Goodwill : Porté à l'actif - Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable. Test de dépréciation au-delà de 20 ans Autres actifs incorporels : Définition et critères de reconnaissance. Présomption maximum de durée : 20 ans, réfutable Test de dépréciation au-delà de 20 ans	Goodwill : Porté à l'actif – Amorti sur sa durée de vie économique, maximum 40 ans Autres actifs incorporels identifiables : Portés à l'actif – Amortis sur la durée de vie économique, maximum 40 ans	Goodwill : Porté à l'actif – Pas d'amortissement Test de dépréciation une fois par an Autres actifs incorporels résultant de droits légaux ou séparables : Portés à l'actif – Pas d'amortissement des actifs ayant une durée de vie infinie Test de dépréciation une fois par an	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Amortissement sur 5 ans ou sur la durée d'utilisation Possibilité de déduire le goodwill des fonds propres Autres actifs incorporels « juridiquement protégés » : Amortissements calculés sur la base des bénéfices futurs. Frais de démarrage et de développement de l'exploitation : 5 ans maximum	Goodwill : Possibilité de le porter à l'actif. Durée d'amortissement libre Autres actifs incorporels : Frais d'établissement : amortissement maximum 5 ans Concessions, brevets… : amortissement sur leur durée de vie, sans maximum Pas d'amortissement si durée de vie infinie

Tableau comparatif des réglementations comptables relatives aux incorporels

Il apparaît clairement que, malgré le processus d'harmonisation, des disparités existent dans les réglementations, que ce soit dans les modes d'évaluation ou dans les modes de transcription de ces actifs dans les comptes des entreprises. Ceci rend donc hasardeuse toute comparaison des états financiers des entreprises, qu'elle soit dans le temps ou dans l'espace. Les sommes en jeu étant particulièrement significatives et pouvant influer sur la pertinence des résultats (Commissariat Général du Plan, 1997), nous avons souhaité observer les pratiques réelles des entreprises. Pour cela, nous avons élaboré deux indicateurs permettant de mesurer les pratiques d'évaluation des incorporels et les pratiques de publication d'informations de ces mêmes incorporels par les entreprises. Il s'agit de « la propension à la prudence » et de « la propension au secret ».

2. Les pratiques des entreprises

Gray (1988) a présenté quatre valeurs des systèmes comptables, qui représentent les caractéristiques des systèmes comptables permettant de comparer les systèmes comptables internationaux. Ces quatre valeurs sont les suivantes :

. Type de régulation : jugement professionnel / obligations légales

La valeur « régulation par la profession » fait référence à une préférence pour l'exercice du jugement professionnel individuel et le maintien d'une profession qui créé ses propres règles. Elle est opposée à une « régulation par la loi » qui repose sur l'existence d'exigences légales.
Gray insiste sur l'importance du rôle des associations professionnelles et de la portée du jugement individuel de la profession comptable dans certains pays tels que les Etats-Unis ou le Royaume-Uni, rôle bien moins important dans les pays d'Europe continentale où il est accordé une place plus grande au contrôle légal et à la législation.

. Uniformité / flexibilité

La valeur « uniformité » indique une préférence pour l'utilisation de pratiques comptables comparables entre entreprises et dans le temps. La valeur « flexibilité » fait référence à une certaine souplesse dans l'utilisation de pratiques comptables, en fonction de circonstances ou de situations perçues.
Gray insiste sur l'importance de l'uniformité dans des pays, tels la France, qui suivent un plan comptable général en même temps que des règles fiscales, pour l'établissement de la

comptabilité. La planification nationale en est facilitée ainsi que les objectifs macro-économiques poursuivis dans le pays. La situation est différente au Royaume-Uni, par exemple, où une certaine souplesse et une certaine flexibilité sont accordées aux entreprises.

. Prudence / optimisme

La valeur « prudence » désigne une préférence pour une approche prudente de la mesure comptable de façon à faire face à l'incertitude d'événements futurs. La valeur « optimisme » désigne une approche plus « laissez faire », « prise de risque », moins prudente.

La prudence dans la mesure des actifs et des résultats est perçue comme une attitude fondamentale de la part des comptables du monde entier. Cependant, le niveau de prudence peut varier selon les pays : très élevé dans les pays d'Europe continentale tels l'Allemagne et la France ou plus faible au Royaume-Uni ou aux Etats-Unis. Selon Gray, de telles différences semblent renforcées par le niveau de développement des marchés financiers, la pression de groupes d'utilisateurs et l'influence des règles fiscales sur la comptabilité.

. Secret / transparence

La valeur « secret » indique une préférence pour la confidentialité et une restriction de la publication d'informations à ceux qui sont impliqués dans la gestion et le financement de l'entreprise. La valeur « transparence » désigne une approche plus ouverte, publiquement responsable.

L'importance du « secret » varie selon les pays : les pays d'Europe continentale ont des niveaux de publication moindres que les pays anglo-saxons. Les différences de niveaux entre pays peuvent être renforcées suivant le niveau de développement des marchés et la nature de la propriété des entreprises.

Gray suppose que les caractéristiques d'évaluation et de publication d'informations des systèmes comptables, qui nous intéressent plus particulièrement, sont représentées par les valeurs *secret* et *prudence*. Ces deux valeurs sont néanmoins présentées sous forme théorique. Aucune indication n'est donnée quant à leur opérationnalisation.

Nous avons donc choisi de construire, spécifiquement pour les besoins de l'étude, deux indicateurs de « propension à la prudence » et de « propension au secret ». La méthodologie utilisée est celle couramment mise en œuvre dans les études relatives aux choix comptables de méthodes de comptabilisation (Trombley, 1996 ; Skinner, 1993 ou Hall, 1993)

et dans les études relatives aux choix comptables de publication d'informations (Raffournier, 1995 ; Zarzeski, 1996 ou Inchausti, 1997).

Deux types d'observation nous ont permis de créer les indicateurs.
⇨ l'observation des réglementations comptables en matière de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations et donc l'analyse des normes comptables applicables dans les trois pays étudiés en matière d'éléments incorporels (normes nationales et normes internationales).
⇨ l'observation des pratiques des entreprises en terme de choix de méthodes de comptabilisation des éléments incorporels et de publication d'informations comptables et donc l'analyse des rapports annuels d'entreprises.

Nous avons élaboré *deux grilles d'analyse utilisées pour collecter les données publiées par les entreprises dans leurs rapports annuels* : une grille permet de collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension au secret » et une seconde est destinée à collecter les données nécessaires à la mesure de la « propension à la prudence ».

2.1. La mesure de la « Propension au secret »

La grille d'analyse permet de mettre en évidence les informations *publiées* par l'entreprise en matière d'éléments incorporels. C'est donc plutôt la part de transparence dans la publication d'informations qui est recherchée, pour chaque entreprise. Des points (qui ne font l'objet d'aucune pondération de façon à ôter tout caractère de subjectivité à l'indice final de « Propension au secret ») sont attribués lorsque des informations sont publiées par les entreprises, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise. Le score obtenu par l'entreprise est divisé par le score total qu'elle est susceptible d'obtenir. L'indice obtenu est un indice de « transparence » compris entre 0 et 1.
L'indice définitif de « Propension au secret » est calculé de la façon suivante : 1 – indice de « transparence ». Cet indice définitif est compris entre 0 et 1. 0 indique une « propension au secret » nulle, 1 indique une « propension au secret » très élevée.

La grille d'analyse est présentée dans les pages suivantes. Elle établit une distinction entre les informations communiquées sur les éléments incorporels non activés et les éléments incorporels activés.

Deux questions (Q1 et Q2) concernent les *éléments incorporels non activés*. Elle font référence à la publication d'informations relatives au montant exact et à la nature des dépenses en incorporels (dépenses de publicité / dépenses de recherche et développement).

La recherche a porté sur les traitements comptables d'entreprises appartenant à quatre secteurs d'activité différents. Nous avons donc recherché si les réglementations dans certains secteurs amenaient des spécificités en terme de publication d'informations (et de méthode de valorisation) des incorporels. C'est le cas du secteur du pétrole, gaz et charbon, aux Etats-Unis : la norme SFAS 69 réglemente le traitement comptable des activités de production de gaz et pétrole aux Etats-Unis. Cette norme est différente de celle relative aux frais de recherche et développement des entreprises d'autres secteurs.
La grille d'analyse tient compte de cette spécificité en introduisant une question propre aux entreprises du secteur, aux Etats-Unis : il s'agit de la question Q1'. Cette question permet de faire ressortir si les entreprises américaines du secteur pétrole, gaz et charbon publient des informations sur la méthode choisie pour comptabiliser les frais de recherche et développement. Deux méthodes s'offrent à ces entreprises : la méthode des coûts complets (full-cost accounting) et la méthode des coûts ayant permis de découvrir des réserves spécifiques de gaz ou pétrole (successful-efforts costing)[1].
En France, il n'existe pas d'obligation de publication d'informations relatives aux ressources naturelles. Les entreprises cotées peuvent néanmoins choisir de publier des informations additionnelles. En Allemagne, les droits minéraux acquis (Konzessionen) sont inclus sous l'intitulé « Concessions et droits de propriété industrielle ».
Les questions Q1 et Q2 s'appliquent donc aux entreprises françaises et allemandes du secteur.

Les questions Q3 à Q10 concernent les *éléments incorporels activés* et distinguent les publications d'informations en matière de goodwill et des actifs incorporels autres que le goodwill (appelés autres actifs incorporels). Elles portent sur la publication par l'entreprise :

. de la part réelle de l'ensemble des actifs incorporels dans le total du bilan (Question Q3),

[1] Il est à noter que cette distinction ne peut être réalisée pour les entreprises du secteur qui ne recherchent pas de pétrole ou de gaz mais ont des activités de distribution ou autres (fabrication de bateaux pour l'industrie pétrolière, par exemple, ou fabrication et commercialisation de produits réalisés à partir de la matière première pétrole, ou production et commercialisation de données sismiques pour l'industrie pétrolière, fabrication de

. du montant du goodwill (Question Q4),

. des durées d'amortissement correspondantes (pour 70 % et plus du montant précédent) (Question Q5),

. du montant des autres actifs incorporels (s'ils représentent 20 % ou plus du total des incorporels) (Question Q6) et des amortissements correspondants (s'ils répondent à la précédente condition et s'ils représentent 70 % ou plus du total des autres actifs incorporels) (Question Q7),

. des amortissements cumulés totaux (Question Q8),

. des amortissements cumulés par catégorie d'incorporels : goodwill et autres actifs incorporels (pour 70 % ou plus de la valeur nette de l'ensemble) (Question Q9),

. des charges de dépréciation de l'année relatives aux incorporels (Question Q10).

Plusieurs critères de seuils sont fixés pour réaliser l'analyse :

Nous avons ainsi prévu qu'il pouvait exister, dans une même entreprise, plusieurs goodwill différents, amortis sur des durées différentes. Le seuil de 70 % souligne que si l'entreprise ne divulgue pas des informations relatives à la totalité des goodwill mais pour 70 % au moins du montant des goodwill, elle peut néanmoins obtenir 1 point si elles précise les durées d'amortissement d'une part importante des goodwill puisqu'il existe une volonté réelle de divulgation d'informations. Ce seuil est également utilisé pour l'analyse des autres actifs incorporels.

D'autre part, certains entreprises ne présentent pas l'ensemble des incorporels figurant aux bilans. S'ils représentent 20 % ou plus du total des incorporels, nous considérons que l'information communiquée doit être analysée. En dessous de ce pourcentage, nous pensons qu'un manque d'informations ne constitue pas réellement une volonté de dissimuler des informations sur des éléments incorporels mais plutôt que l'importance stratégique de cette « non divulgation » est moindre.

De plus, nous avons choisi de définir les incorporels en fonction d'un montant net, mais également d'un montant brut. Certaines entreprises choisissent en effet de communiquer sur des montants bruts, d'autres des montants nets : nous pensons que nous ne devons pas les pénaliser puisque l'information est présente malgré tout.

---

produits chimiques…). Ces entreprises sont alors traitées comme des entreprises hors secteur pétrolier et gazier et voient donc s'appliquer les mêmes questions que les entreprises d'autres secteurs.

2.2. La mesure de la « Propension à la prudence »

La « propension à la prudence » est associée à des pratiques comptables prudentes dans la mesure du résultat comptable. Elle est testée, pour chaque entreprise, à l'aide d'une seconde grille d'analyse. Des points (qui ne font là encore l'objet d'aucune pondération de façon à ôter tout caractère de subjectivité à l'indice final de « Propension à la prudence ») sont attribués en fonction du niveau de prudence constaté, ce qui permet d'attribuer un score par entreprise.

Nous présentons, dans le tableau qui suit, l'impact supposé du choix de certaines méthodes comptables (en matière d'éléments incorporels) sur le résultat puisque c'est grâce à l'impact supposé du choix d'une méthode comptable sur le résultat qu'est définie la « propension à la prudence » : le choix d'une méthode considérée comme prudente amène un point à l'entreprise alors que le choix de méthode considérée plutôt comme optimisme n'amène pas de point à l'entreprise.
La « Propension à la prudence » est testée par rapport à l'influence sur le résultat comptable : nous supposons qu'une entreprise ayant une « propension à la prudence » élevée (le pôle prudence de la propension) choisit des méthodes entraînant une diminution du résultat. Une entreprise ayant une « propension à la prudence » faible est le fait d'entreprises choisissant des méthodes entraînant une augmentation du résultat (le pôle optimisme de la propension).

« Propension à la prudence » Pôle prudence Diminution du résultat	« Propension à la prudence » Pôle optimisme Augmentation du résultat
. Constatation en charges d'éléments incorporels créés (frais de R&D, même si la réglementation prévoit la possibilité de les activer) . Elimination du goodwill la première année (par le compte de résultat) . Elimination des autres actifs incorporels la première année . Dépréciation du goodwill . Dépréciation des autres actifs incorporels . Durée d'amortissement du goodwill < ou = à 20 ans . Durée d'amortissement des autres actifs incorporels < ou = à X années . Amortissement dégressif ou SOFTY des autres actifs incorporels	. Activation d'éléments incorporels créés (frais de R&D, par exemple) . Goodwill non amorti . Autres actifs incorporels non amortis . Durée d'amortissement du goodwill > à 20 ans . Durée d'amortissement des autres actifs incorporels > à X années[2] . Amortissement linéaire des autres actifs incorporels

Nous divisons le score obtenu par l'entreprise par le score total qu'elle peut obtenir. L'indice obtenu est un indice de « propension à la prudence » compris entre 0 et 1.
0 indique une « propension à la prudence » nulle, 1 indique une « propension à la prudence » très élevée.

Les questions proposées dans la grille d'analyse tiennent compte des choix de méthodes comptables présentés dans le tableau précédent.

Nous distinguons, comme pour la « propension au secret » les éléments incorporels activés et les éléments incorporels non activés.

La question Q1 fait référence aux dépenses de création d'éléments incorporels : lorsqu'elles ne sont pas activées (frais de R&D, publicité…), l'entreprise obtient un point, ce qui indique

[2] Le terme de X années qui sert de référence à la mesure de la durée d'amortissement des autres actifs incorporels des entreprises de l'échantillon est de 21.70 années (il s'agit de la moyenne constatée des durées d'amortissement des autres actifs incorporels des entreprises de l'échantillon étudié). Pour une durée d'amortissement inférieure à cette valeur, les entreprises sont considérées comme faisant preuve d'une attitude prudente. Au-delà, leur attitude est jugée plutôt « optimiste ou prise de risque ».

une « propension à la prudence » élevée alors que, lorsque ces dépenses sont portées à l'actif, l'entreprise obtient zéro point, ce qui souligne une « propension à la prudence » faible.

Une question plus spécifique concerne, tout comme pour la dimension « Propension au secret », le secteur du pétrole, gaz et charbon, aux Etats-Unis puisque les entreprises ont la possibilité d'utiliser deux méthodes différentes de traitement comptable des activités de production de gaz et pétrole, déjà citées, la méthode des coûts complets (full-cost accounting) et la méthode des coûts ayant permis de découvrir des réserves spécifiques de gaz ou pétrole (successful-efforts costing) [3]. Le choix laissé aux entreprises américaines a un effet sur le résultat de l'exercice et le total du bilan : la méthode des « full costs » entraîne des résultats plus importants et un total du bilan également plus élevé que ne le fait la méthode des « successful costs ».

Les autres questions sont relatives au choix du traitement comptable du goodwill et des autres actifs incorporels. Elles portent sur les choix de méthodes relatifs :

. à l'élimination d'un goodwill par l'intermédiaire du compte de résultat dès la première année (Question Q2). Soulignons qu'il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'une élimination la première année ou que l'entreprise indique la possibilité (et aucun goodwill n'est apparu l'année étudiée) d'une élimination la première année[4].
Le fait d'éliminer immédiatement le goodwill par l'intermédiaire du compte de résultat peut être considéré comme plus prudent qu'un amortissement systématique, sur une durée supérieure à un an, même si l'amortissement est d'une durée très courte. Nous n'avons

[3] Selon la méthode des coûts complets, tous les coûts d'acquisition de terrains et d'activités d'exploration sont considérés comme des coûts de découverte. Ils constituent le coût global de l'acquisition, de la découverte et du développement de réserves de gaz et pétrole (tout comme les coûts qui ne peuvent être directement liés à la découverte de réserves spécifiques). Ils sont alors activés et amortis en fonction des réserves avérées de gaz et pétrole.
Selon la méthode des coûts ayant permis de découvrir des réserves spécifiques de gaz ou pétrole, une relation de cause à effet entre les coûts et la découverte de réserves spécifiques est nécessaire. Un coût qui ne permettrait pas d'identifier des bénéfices futurs serait alors considéré comme une charge de l'exercice. Tous les coûts d'acquisition de terrains sont activés. Par contre, les coûts de forage exploratoires de puits qui n'ont pas permis de trouver des réserves sont comptabilisés en charges.
Les coûts de développement sont, quant à eux, et quelle que soit la méthode, activés et amortis (méthode d'unité de production), puisqu'ils sont associés à des réserves spécifiques avérées. Tout comme les coûts qui ne peuvent être directement liés à la découverte de réserves spécifiques.
[4] Plusieurs pratiques existent pour éliminer le goodwill la première année : l'élimination des capitaux propres, par l'intermédiaire des réserves, et l'élimination par l'intermédiaire du compte de résultat. Seule cette dernière méthode a un impact sur le résultat, elle est donc la seule à être retenue.

cependant pas souhaité attribuer de pondérations à certaines situations, de façon à ne pas introduire de caractère subjectif.

. à l'amortissement d'un goodwill existant (Question Q3). Notons qu'il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'un amortissement systématique. Un goodwill éliminé la première année est considéré comme faisant l'objet d'un amortissement systématique, sur une année.

. à la dépréciation d'un goodwill existant (Question Q4). Il peut exister plusieurs goodwill, différents, dans l'entreprise. Nous attribuons un point à une entreprise lorsqu'au moins un goodwill fait l'objet d'une dépréciation.

Cette situation se produit, par exemple, lorsque l'entreprise suppose que le goodwill doit être amorti sur une période supérieure à 20 ans et fait une estimation, une fois par an, du montant récupérable de l'écart d'acquisition pour identifier toute dépréciation (IASB). Nous parlons ici de dépréciation (exceptionnelle) effective.

Nous ne pouvons pénaliser les entreprises ne dépréciant pas si elles n'en n'ont pas la nécessité. Une réponse « non » n'est donc pas pertinente.

. aux durées d'amortissement du goodwill (Question Q5). Nous prenons pour base comparative le cadre réglementaire de l'IASB et donc une période « normale » d'amortissement de 20 ans. Les données des entreprises étant cependant relativement hétérogènes, nous avons choisi de considérer une période d'amortissement **maximale** de 20 ans. En dessous d'une période maximale de 20 ans et pour une période maximale de 20 ans, on considère l'approche de l'entreprise comme prudente. Au delà d'une durée maximale de 20 ans, la démarche d'amortissement est jugée plus optimiste.

Lorsque des goodwill résultants d'acquisitions différentes figurent dans les comptes de l'entreprise, nous utilisons la durée d'amortissement correspondant au goodwill le plus important en terme de pourcentage dans la valeur globale des goodwill de l'entreprise. Si cette durée n'est pas indiquée, nous utilisons la durée correspondant au goodwill le plus important (en seconde position) en terme de pourcentage dans la valeur globale des goodwill de l'entreprise.

Pour les questions suivantes, des considérations identiques à celles concernant les questions relatives au goodwill sont à prendre en compte. Elles sont relatives :

. à l'élimination des autres actifs incorporels (Question Q6),

. à l'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q7),

. à la dépréciation des autres actifs incorporels (Question Q8),

. aux durées d'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q9). Lorsque figurent dans les comptes de l'entreprise des actifs incorporels avec des durées d'amortissement différentes, nous utilisons la durée correspondant au type d'actif incorporel le plus important en terme de pourcentage dans la valeur globale des actifs incorporels (hors goodwill) de l'entreprise.
La période maximale de X années est une période moyenne, que nous calculons, sur laquelle l'actif incorporel *le plus important (en valeur pour chaque entreprise)* de notre échantillon est amorti. Une seule valeur est donc retenue par entreprise. Lorsque la durée d'amortissement de cet actif n'est pas précisée, nous choisissons la durée d'amortissement du second actif incorporel (en valeur)[5]. La période de X années est, après calcul, de 21.70 ans.

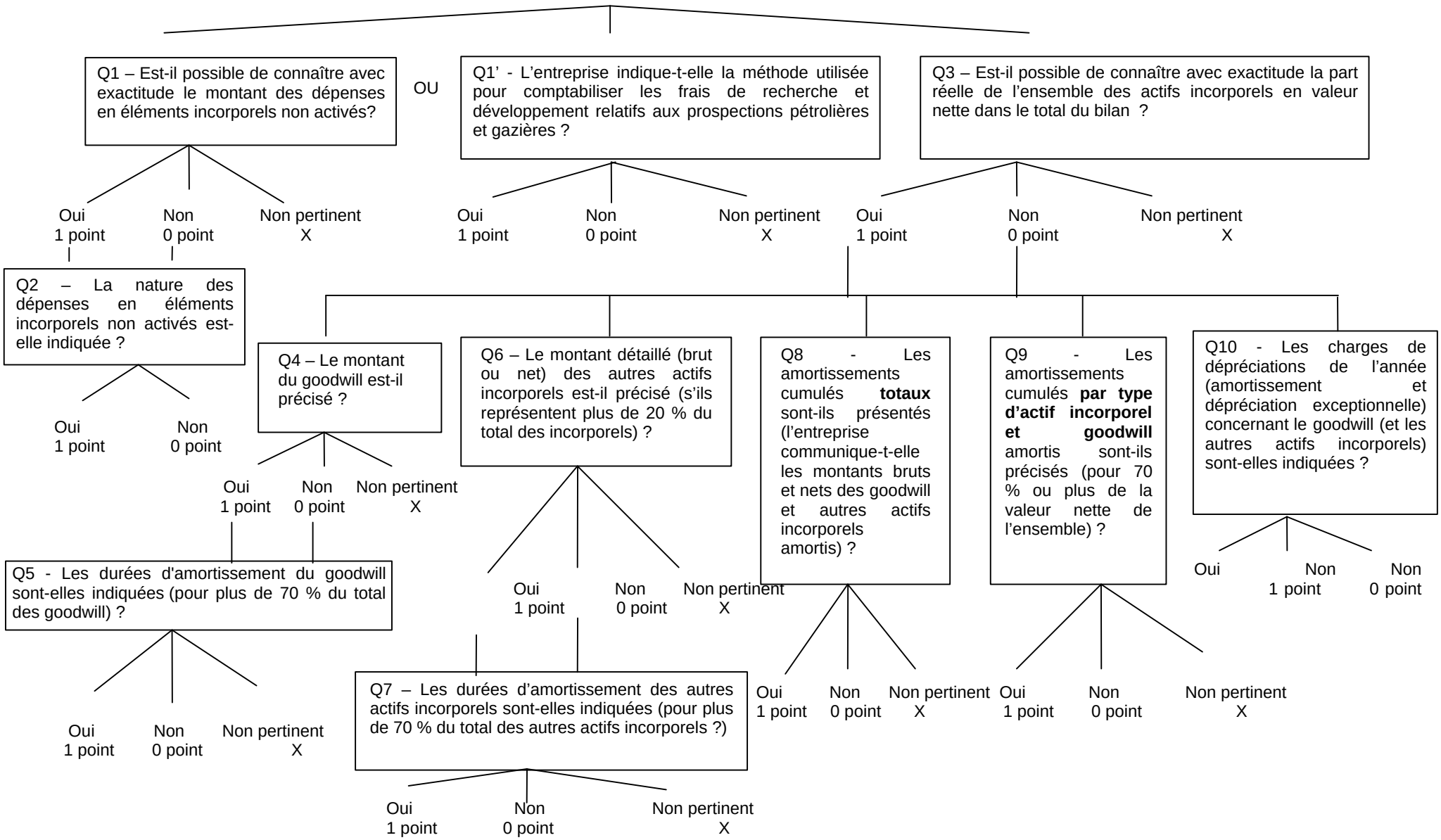
. aux méthodes d'amortissement des autres actifs incorporels (Question Q10).

Une des priorités de cette étude était de ne pas pénaliser les entreprises dans leur attitude de comptabilisation ou de publication relatives aux éléments incorporels. Ainsi, l'introduction d'une réponse « non pertinent » a permis de ne pas sanctionner, en terme de scores aux indices « Propension au secret » et « Propension à la prudence » des entreprises qui ne communiquaient pas ou n'indiquaient pas avoir choisi une méthode comptable tout simplement parce qu'elles n'étaient pas confrontées à un choix : elles ne dépréciaient pas, par exemple, car leur actif ne méritait pas de l'être…

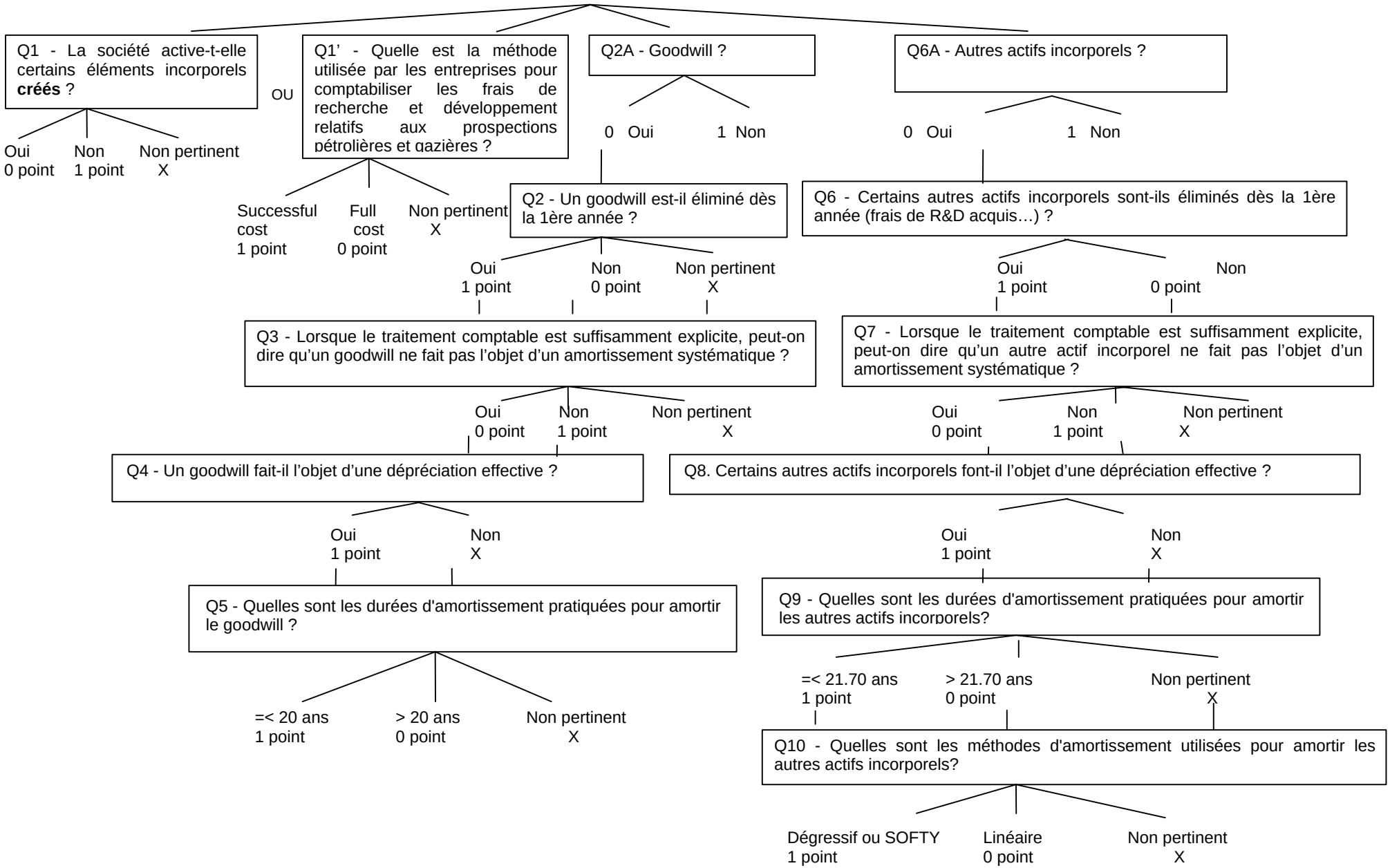
Les grilles d'analyse sont les suivantes :

[5] Un autre actif incorporel éliminé la première année est considéré comme faisant l'objet d'un amortissement systématique, sur une année. Nous utilisons donc cette valeur d'une année pour calculer la période maximale de X années.

La « Propension au secret »



La « Propension à la prudence »



3. L'étude empirique

3.1. La constitution de l'échantillon

3.1.1. Le choix des pays

L'étude porte sur des groupes d'entreprises de 3 pays : deux pays d'Europe continentale, la France et l'Allemagne, et un pays anglo-saxon : les Etats-Unis.
Le choix des pays a été fait de façon à avoir deux catégories distinctes : des pays d'Europe continentale, qui sont susceptibles de présenter des similitudes dans le traitement comptable des éléments incorporels puisqu'ils appartiennent tous deux à l'Union Européenne et répondent à une législation présentant des similitudes, et un pays anglo-saxon qui pourrait montrer, par rapport aux deux pays d'Europe continentale, des traitements comptables différents des éléments incorporels.

3.1.2. Le choix des secteurs d'activité

Nous avons choisi quatre secteurs d'activité dans lesquels nous avons supposé intuitivement qu'ils étaient susceptibles d'avoir un grand nombre d'éléments incorporels, de catégorie différente, dans chaque secteur[6].
Le choix de plusieurs secteurs a également été fait pour obtenir un nombre relativement élevé d'entreprises dans chaque pays. Choisir un seul secteur ne permettait pas d'avoir suffisamment d'entreprises dans notre échantillon. Il était également intéressant de voir s'il existait des comportements différents de la part des entreprises selon les secteurs.
Quatre secteurs d'activité sont donc représentés dans l'étude : le secteur des médias, celui de la chimie, de la pharmacie et des cosmétiques ; celui de l'agro-alimentaire et enfin celui de l'industrie du pétrole, du gaz et du charbon.

Les secteurs identifiés sous la base de données WORLDSCOPE ont parfois été redéfinis de façon à présenter une certaine logique par rapport à notre étude. En effet, les secteurs ne

[6] Il nous a semblé, qu'en choisissant des secteurs distincts, nous pourrions avoir des catégories d'éléments incorporels très diverses : brevets, marques, quotas, dépenses de publicité, frais de recherche et développement, droits d'auteurs, listes de clients, titres de publication…

figuraient pas tels quels dans la base de données. Nous les avons donc identifiés à partir de *codes SIC principaux*[7].

Ce n'est donc pas une sélection par montant d'actifs incorporels qui nous a permis de choisir les groupes composant notre échantillon, puisque nous cherchons à tester entre autres le choix d'activation ou de comptabilisation en charges des éléments incorporels, ni une sélection en fonction du chiffre d'affaires ou de la capitalisation boursière qui aurait entraîné seulement la sélection des plus grandes entreprises. Dans les deux cas, l'échantillon aurait été biaisé. C'est uniquement le critère sectoriel qui a été retenu.

Il nous semble utile de préciser que la base de données WORLDSCOPE nous a uniquement servi à sélectionner les entreprises de chaque secteur d'activité. Elle ne fournit pas suffisamment d'informations pour réaliser notre étude, notamment puisqu'elle ne communique pas les données présentées dans l'annexe des comptes des groupes. C'est pourquoi, nous avons choisi de demander les rapports annuels des entreprises sélectionnées, pour l'année 1998, et collecté les données à partir de ces rapports annuels.

3.2. Un descriptif de l'échantillon

926 entreprises, en France, en Allemagne et aux Etats-Unis, dans les secteurs d'activité précédemment cités, ont été contactées par courrier. Nous leur avons demandé les rapports annuels consolidés de l'année 1998.

Même si le critère de sélection n'est pas un critère de taille, il apparaît que les entreprises sélectionnées sont plutôt des entreprises de grande taille[8]. Ces grandes entreprises nous semblent d'ailleurs posséder davantage d'éléments incorporels, notamment suite à des acquisitions : il leur est donc possible d'évaluer et de choisir une méthode pour comptabiliser les éléments incorporels acquis et ou de publier des informations les concernant.

Sur les 926 demandes de rapports annuels, 504 rapports annuels ont été reçus. Le taux de réponse global est assez bon puisqu'il est d'environ 54 %.

[7] Le détail de la sélection des secteurs est présenté en annexe.

[8] Nous devons reconnaître qu'il est beaucoup plus aisé d'obtenir les rapports annuels d'entreprises de grande taille, qui sont beaucoup plus visibles.

Il est à noter que, parmi ces 504 entreprises, 87 entreprises n'ont ni actifs incorporels au bilan ni éléments incorporels au compte de résultat (frais de R&D, frais de publicité…), elles ne sont donc pas incluses dans l'étude. Les entreprises éliminées sont essentiellement des entreprises américaines, appartenant au secteur du pétrole, gaz et charbon (71 entreprises).

L'échantillon final est constitué de 417 entreprises nous ayant fait parvenir leurs comptes consolidés de l'année 1998 et ayant des actifs incorporels au bilan et / ou des dépenses en incorporels au compte de résultat. Les analyses descriptives qui suivent sont réalisées avec les données de ce même échantillon.

La répartition des entreprises par pays et par secteur d'activité est la suivante :

		Secteur				Total
		Médias	Agro-alimentaire	Pétrole, gaz, charbon	Chimie, pharmacie, cosmétiques	
Pays	Allemagne	9	15	5	20	49
	Etats-Unis	58	40	27	166	291
	France	20	24	8	25	77
Total		87	79	40	211	417

La sélection de l'échantillon met en évidence, tout comme dans l'échantillon initial, une représentation importante des Etats-Unis et une prépondérance des entreprises du secteur chimie, pharmacie et cosmétiques.

Les choix comptables testés sont relatifs à l'exercice comptable se clôturant en 1998, à quelques exceptions, pour 6 entreprises ayant clôturé leurs comptes au début de l'année 1999.

Par ailleurs, il apparaît que, parmi les entreprises ayant des actifs incorporels et des dépenses en incorporels non activés (et après élimination des valeurs aberrantes), 70 % ont moins de 5 % de leur chiffre d'affaires consacré aux dépenses en éléments incorporels et 32 % ont moins de 5 % du total de leur actif consacré à des actifs incorporels.
La part de dépenses en éléments incorporels est en moyenne de 15.3 % alors que la médiane est de 1 %. La part des actifs incorporels dans le total de l'actif est en moyenne de 22.2 %. La médiane est quant à elle de 10.5 %.

Les niveaux médians des dépenses en incorporels en pourcentage du chiffre d'affaires sont nuls en France et en Allemagne. L'Allemagne est le pays activant le moins les incorporels.
Les niveaux médians des dépenses en incorporels en pourcentage du chiffre d'affaires sont nuls dans les secteurs médias, agro-alimentaire et pétrole, gaz et charbon. Le secteur des médias est, quant à lui, celui qui active le plus d'éléments incorporels.

3.3. Les résultats

Les résultats aux deux propensions sont les suivants :

Variables	**France**			**Etats-Unis**			**Allemagne**		
	Moyenne	Médiane	Rang	Moyenne	Médiane	Rang	Moyenne	Médiane	Rang
« Propension au secret »	0.1967	0.1667	**3**	0.2151	0.2000	**2**	0.2745	0.3000	**1**
« Propension à la prudence »	0.5561	0.5714	**2**	0.5497	0.5000	**3**	0.6336	0.6250	**1**

La « propension au secret » est la plus élevée en Allemagne, suivie de celle des Etats-Unis et de la France. Même si toutes les études empiriques réalisées dans le passé ne communiquent pas dans le détail, par pays, les « propensions au secret » des entreprises, notons que Jaggi et Low (2000) obtiennent des niveaux de *publication* plus élevés dans les pays de droit coutumier (auxquels appartiennent les Etats-Unis) que dans les pays de droit codifiés (auxquels appartiennent la France et l'Allemagne). Ces résultats sont similaires à ceux obtenus par Zarzeski (1996) ou Gray et Vint (1995) qui avaient des indices de *publication* respectifs moyens pour les Etats-Unis de 73 % et 3.121, pour la France de 62.8 % et 2.398 et pour l'Allemagne de 57.3 % et 2.448.

Dans notre étude, et en matière d'éléments incorporels, il apparaît que la France publie davantage que les Etats-Unis. Ceci est contradictoire avec les études précédemment citées.
Néanmoins, quelques études confirment nos résultats : MacArthur (1999) obtient des niveaux de publication d'informations élevés pour la France. Meek, Roberts et Gray (1995) présentent des niveaux de publication volontaires de la part des entreprises d'Europe continentale plus importants que ceux des entreprises américaines, que ce soit en terme d'informations stratégiques, non stratégiques ou financières. Et, Smith et Lanis (1998) qui ont étudié le

comportement des entreprises en matière de publication d'informations concernant le goodwill et qui n'ont pas intégré les données d'entreprises françaises ou allemandes, laissent apparaître des niveaux assez faibles de publication pour les entreprises américaines (et notamment plus faibles que ceux des entreprises suisses ou belges, par exemple). Ceci vient confirmer le score moyen obtenu par les Etats-Unis, dans notre étude, en terme de « propension au secret ».

Les résultats de Laínez et Gasca (2001) laissent penser que la France et l'Allemagne ont des comportements beaucoup plus proches en terme de niveaux de prudence que de publication d'informations, ce qui est confirmé par nos résultats. MacArthur (1999) souligne que les pratiques d'évaluation de la France et de l'Allemagne sont extrêmement prudentes. Ceci vient confirmer nos résultats, à savoir que l'Allemagne et la France montrent les « propensions à la prudence » les plus fortes alors que les Etats-Unis font preuve du comportement le moins « prudent » en terme d'évaluation des éléments incorporels.

Les résultats par secteurs sont les suivants :

Variables	**Médias**		**Agro-alimentaire**		**Pétrole, gaz et charbon**		**Chimie, pharmacie et cosmétiques**	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
« Propension au secret »	0.2258	0.2000	0.2324	0.2500	0.2650	0.2000	0.2019	0.1429
« Propension à la prudence »	0.4585	0.4286	0.5385	0.5000	0.5198	0.5357	0.6189	0.6000

Si l'on compare les moyennes, la « propension au secret » est la plus élevée dans les secteurs du pétrole, gaz et charbon et de l'agro-alimentaire.
La « propension à la prudence » est la plus forte dans le secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques et de l'agro-alimentaire.
La prise en compte des médianes modifie quelque peu les résultats : la « propension au secret » est la plus élevée dans le secteur agro-alimentaire suivi, dans les mêmes proportions par les secteurs médias et pétrole, gaz et charbon.

La « propension à la prudence » est la plus forte dans les secteur chimie, pharmacie et cosmétiques et pétrole, gaz et charbon.

Des différences de comportements entre secteurs en terme de valorisation et de publication d'informations concernant les éléments incorporels apparaissent.

Conclusion :

L'intérêt principal de cette étude est d'avoir opérationnalisé les deux indices de « propension au secret » et de « propension à la prudence » tels que présentés par Gray (1988) sous forme de valeurs comptables secret et prudence.

Les deux indicateurs de propension : la « propension au secret » et la « propension à la prudence » font apparaître des comportements différents de la part des entreprises en terme de valorisation et de publication d'informations concernant les éléments incorporels. Des différences apparaissent selon l'appartenance nationale des entreprises et selon leur secteur d'activité.

Une étude plus approfondie des déterminants des choix comptables des entreprises relatifs aux éléments incorporels est maintenant nécessaire afin d'identifier quels sont les déterminants des choix comptables de valorisation et de publication d'informations relatives aux incorporels.

BIBLIOGRAPHIE :

ARNOLD J., EGGINTON D., KIRKHAM L., MACVE R., PEASNELL K. (1992), *Goodwill and Other Intangibles*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 93 pages.

BOISSELIER P. (1993), *L'investissement immatériel, Gestion et Comptabilisation*, Ed. De Boeck Université, 206 pages.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN (1997), « Mesure, évaluation et analyse de l'efficacité des facteurs immatériels », ESSEC, Volumes 1 et 2, mai, 245 pages et 399 pages.

GRAY S.J. (1988), « Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally », *Abacus*, Vol. 24, n° 1, 15 pages.

GRAY S.J., VINT H.M. (1995), « The impact of culture on accounting disclosures : some international evidence », *Asia-Pacific Journal of Accounting*, December, pp. 33-43.

HALL S.C. (1993), « Determinants of goodwill amortization period », *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 20, N° 4, June, pp. 613-621.

IASC (1998), International Accounting Standard 38, intangible assets, September.

INCHAUSTI B.G. (1997), « The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms », *The European Accounting Review*, Vol. 6, N° 1, pp. 45-68.

JAGGI B., LOW P.Y. (2000), « Impact of culture, market forces, and legal system on financial disclosures », *The international Journal of Accounting*, Vol. 35, N° 4, pp. 495-519.

LAINEZ J.A., GASCA M.M. (2001), « The influence of culture on accounting practices. Obstacles to the harmonisation process in the European Union », *EAA*, Athens.

MACARTHUR J.B. (1999), « The impact of cultural factors on the lobbying of the International Accounting Standards », *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, Issue 2, pp. 315-336.

MEEK G.K., ROBERTS C.B., GRAY S.J. (1995), « Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental european multinational corporations », *Journal of International Business Studies*, Third quarter, pp. 555-572.

RAFFOURNIER B. (1995), « The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies », *The European Accounting Review*, Vol. 4, N° 2, pp. 261-280.

SKINNER D.J. (1993), « The investment opportunity set and accounting procedure choice », *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 16, pp. 407-445.

SMITH G.W., LANIS R. (1998), « Environmental factors regulating corporate disclosure practices in Western Europe, North America, Asia and the Pacific (Goodwill), *21st EAA Congress in Antwerp*, April.

STOLOWY H., JENY-CAZAVAN A. (2001), « International accounting disharmony : the case of intangibles », *Accounitng, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 14, N° 4, pp. 477-496.

TROMBLEY M.A. (1989), « Accounting method choice in the software industry : characteristics of firms electing early adoption of SFAS N° 86 », *The Accounting Review*, Vol. 64, N° 3, pp. 529-538.

ZARZESKI M.T. (1996), « Spontaneous Harmonization Effects of Culture and Market Forces on Accounting Disclosure Practices », *Accounting Horizons*, Vol. 10, N° 1, March 1996, pp. 18-37.

ANNEXE 1 : Sélection des secteurs d'activité à partir des codes SIC principaux

Le secteur de la chimie, pharmacie et cosmétiques est défini de la façon suivante : il s'agit des entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 28 « Chemicals and allied products » qui comprend les activités suivantes :

. 281 « Industrial inorganic chemicals »

. 282 « Plastics materials and synthetic resins, synthetic rubber, cellulosic and other manmadefibers, except glass »

. 283 « Drugs »

. 284 « Soap, detergents and cleaning perfumes, cosmetics and other toilet preparations »

. 285 « Paints, varnishes, lacquers, enamels and allied products »

. 286 « Industrial organic chemicals »

. 287 « Agricultural chemicals »

. 289 « Miscellaneous chemical products »

Le secteur agro-alimentaire est défini de la façon suivante : il s'agit des entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 20 « Food and kindred products » qui comprend les activités suivantes :

. 201 « Meat products »

. 202 « Dairy products »

. 203 « Canned, frozen and preserved fruits, vegetables and food specialities »

. 204 « Grain mill products »

. 205 « Bakery products »

. 206 « Sugar and confectionery products »

. 207 « Fats and oils »

. 208 « Beverages »

. 209 « Miscellaneous food preparations and kindred products »

Le secteur de l'industrie du pétrole, gaz et charbon est défini de la façon suivante :

. des entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 13 « Oil and gas extraction » qui comprend les activités suivantes :

. 131 « Crude petroleum and natural gas »

. 132 « Natural gas liquids »

. 138 « Oil and gas fields services »

. des entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 517 « Petroleum and petroleum products » qui appartient au code SIC plus général 51 « Wholesale trade, non durable goods »

. des entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 29 « Petroleum refining and related industries » qui comprend les activités suivantes :

. 291 « Petroleum refining »

. 295 « Asphalt paving and roofing materials »

. 299 « Miscellaneous products of petroleum and coal »

Le secteur des médias est défini de la façon suivante :

. les entreprises actives en 1998 ayant le code SIC 27 « Printing, publishing and allies industries » qui comprend les activités suivantes :

. 271 « Newspapers publishing or publishing and printing »

. 272 « Periodicals : publishing or publishing and printing »

. 273 « Books »

. 274 « Miscellaneous publishing »

. 275 « Commercial printing »

. 276 « Manifold business forms »

. 277 « Greeting cards »

Nous n'avons pas sélectionné les codes SIC :

. 278 « Blamkbooks, looseleaf binders and bookbinding and related work »

. 279 « Service industries for the printing trade »

. les entreprises ayant le code SIC 48 « Communications »

. 483 « Radio and television broadcasting stations »

. 484 « Cable and other pay television services »

Nous n'avons pas sélectionné les codes SIC :

. 481 « Telephone communications »

. 482 « Telegraph and other message communications »

. 489 « Communication services, not elsewhere specified »

. les entreprises ayant le code SIC 78 « Motion pictures »

. 781 « Motion pictures production and allied services »

. 782 « Motion pictures distribution and allied services »

. 783 « Motion picture theaters »

Nous n'avons pas sélectionné les codes SIC :

. 784 « Video rental »

. les entreprises ayant le code SIC 731 « Advertising »