



HAL
open science

L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux

Inès Bouden, Jean-François Casta

► To cite this version:

Inès Bouden, Jean-François Casta. L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux. sous la direction de Paul-Valentin Ngobo. Management du capital immatériel, Economica, Paris, p. 77-98, 2013. halshs-00679575

HAL Id: halshs-00679575

<https://shs.hal.science/halshs-00679575>

Submitted on 16 Mar 2012

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.

L'identification du capital immatériel dans les états financiers : problématique et enjeux

Inès BOUDEN¹ et Jean-François CASTA²

¹ Professeur à l'Ecole de Management de Normandie

² Professeur à l'Université de Paris Dauphine, DRM-Finance

Abstract : Dans le monde économique actuel, la valeur d'une entreprise repose, pour une grande part, sur sa capacité à utiliser et à produire du capital immatériel (brevets, les marques dépenses de R&D, savoir-faire, réputation, satisfaction client, capital humain ou capital organisationnel ...). Cependant, ces ressources incorporelles engendrent de nombreuses difficultés conceptuelles au niveau de leur identification comme actifs par le modèle comptable de représentation de l'entreprise. Au regard d'une perte de pertinence de l'information comptable pour les utilisateurs, qui se traduit sur les marchés financiers par une baisse tendancielle du *Book-to-Market Ratio*, les normalisateurs (comme l'IASB et le FASB) ont mis en œuvre un processus de reconnaissance comptable de certains éléments constitutifs du capital immatériel. Après avoir présenté une typologie des ressources incorporelles mobilisées par l'entreprise, nous examinerons le rôle joué par différents acteurs (régulateur de marché, préparateurs de comptes, directeurs financiers de sociétés cotées, commissaires aux comptes) lors de regroupements d'entreprises (fusions, acquisitions, apports partiels, ...) au regard de l'ampleur et de la nature des éléments incorporels reconnus. En effet, parties prenantes au processus d'élaboration des états financiers, la confrontation de leurs arguments respectifs conduit, dans un cadre réglementaire donné, à façonner la reconnaissance des incorporels acquis. Les normalisateurs, en souhaitant redonner de la pertinence à l'information comptable, ont développé un vaste débat, autour du goodwill et de l'allocation du prix d'acquisition, qui pose le problème des objectifs des états financiers et de l'utilité de l'information comptable.

Introduction

Le capital immatériel constituant une composante de plus en plus importante de la valeur de marché des sociétés, les normalisateurs comptables ont été incités à étendre considérablement le champ des actifs incorporels identifiables (par ex. marques, brevets, relations clients contractuelles ou non contractuelles, listes de clients, droits d'émission, mandats de gestion, concessions, bases de données, carnets de commande, *etc.*) à condition qu'ils fassent l'objet d'un contrôle (ou qu'ils soient séparables) et qu'ils puissent être évalués de façon fiable. Malgré cette évolution, la reconnaissance comptable des immatériels reste partielle. Cette incomplétude se manifeste, pour les sociétés cotées, par une forte baisse tendancielle du ratio *book-to-market* (Lev, 1999 ; Lev *et al.*, 2005), c'est-à-dire par la part de plus en plus faible que représente la valeur comptable des actifs « reconnus » au regard de la valeur de marché de la société. Au-delà du problème de perte de pertinence de l'information comptable, ce phénomène suggère que les marchés valorisent des actifs, générateurs de *cash flows*, qui ne sont pas recensés par les états financiers.

Dans les économies actuelles, la valeur économique d'une entreprise repose, pour une grande part, sur l'utilisation du capital immatériel (brevets, marques, savoir-faire, réputation, capital humain, qualité du management ou capital organisationnel) et sur l'aptitude à le développer en interne ou à l'acquérir. Dans un tel contexte, le modèle comptable de représentation de l'entreprise, encore largement fondé sur le « principe transactionnel », se révèle de plus en plus inadapté à produire une information pertinente, c'est-à-dire utile pour la prise de décision par des investisseurs [Lev, 2001]. La communication financière sur le capital immatériel — marquée par la primauté accordée par les référentiels comptables au critère de fiabilité de l'information sur celui de pertinence [Cañibano *et al.*, 2000] — se traduit par une non reconnaissance de nombreux éléments immatériels générés en interne, comme les marques.

Parallèlement, face à l'accroissement de la demande des investisseurs en informations financières et non financières, on assiste depuis une vingtaine d'années au développement de la communication des entreprises sur les marques, les brevets, la R&D, le savoir-faire, le capital clients, éléments qui relèvent du capital immatériel défini par Edvinsson et Malone, (1997). Bien que reposant à l'origine sur une acception comptable, visant à la reconnaissance des dépenses, des investissements et actifs immatériels, la plupart des conceptualisations du capital immatériel relève aujourd'hui d'une approche managériale et stratégique (Bejar, 2007).

Au regard de cette évolution, cet article se propose d'étudier les difficultés que pose l'intégration du capital immatériel dans le processus de communication financière défini par le référentiel comptable international « International Financial Reporting Standards » (IFRS). Afin d'explorer cette problématique, nous nous appuyons sur une étude qualitative menée, lors de la transition vers les IFRS des sociétés françaises cotées françaises, auprès de différents acteurs du processus de communication financière. Le présent article est organisé de la façon suivante : la première section présente les concepts et les typologies ayant trait aux immatériels. La deuxième section expose les recherches portant sur la relation entre immatériels et performance de l'entreprise. La troisième section examine la façon dont le référentiel IFRS reconnaît les immatériels. La quatrième partie étudie le jeu des différents acteurs (préparateurs des états financiers, commissaires aux comptes, Autorité des marchés financiers, ancien Conseil National de la Comptabilité) en tant que parties prenantes au processus de communication financière. Elle a pour objet de mettre en lumière leur position au regard de l'allocation du prix d'acquisition effectuée lors de regroupements d'entreprises.

1. CONCEPTUALISATION DU CAPITAL IMMATERIEL ET TYPOLOGIES

1.1. Définitions

Immatériels (intangibles)

Capital immatériel (intellectual capital)

Incorporels (intangibles) : acception comptable

>> +>**Voir la discussion de Bessieux-Ollier C. et E. Walliser (2010)**

1.2. Typologie du Capital immatériel

La décomposition du capital immatériel en trois éléments se retrouve dans la littérature (par ex. Edvinsson et Malone, 1997 ; Sveiby, 1997), ainsi que dans les typologies élaborées par l'OCDE (1998) et l'*International Federation of Accountants* (IFAC). Elles distinguent :

- (i) le capital relationnel (fonds de commerce et relations positives avec les clients),
- (ii) le capital humain (savoirs, talents et compétences des collaborateurs de l'entreprise),
- (iii) et le capital organisationnel (procédés, systèmes et efficience de l'organisation qui offrent à l'entreprise la possibilité d'accumuler, de mémoriser et de transmettre son savoir-faire).

Parallèlement, la littérature propose différentes approches financières et non financières pour quantifier les différentes composantes du capital immatériel. Ainsi Bessieux-Ollier et al. (2006) opposent les approches comptables et managériales de production d'information relative au capital humain. Leurs conclusions mettent en évidence la faiblesse de la comptabilité financière en matière de reconnaissance du capital humain et l'existence d'outils managériaux permettant la mesure et le pilotage de cet actif incorporel.

- Edvinsson L. et M. Malone, (1997) ont défini le capital immatériel à partir du tableau de pilotage utilisé par l'assureur suédois Skandia. Celui distingue trois formes : le capital humain (Motivation et fidélité des employés, Niveau d'initiative, Volonté d'apprendre, Créativité, Education, Compétences professionnelles, Diversité culturelle, Niveau d'investissement dans les ressources humaines, Savoir-faire), le capital structurel interne (Systèmes d'information, Culture et stratégie, Position sur le marché, Partage d'information, Qualité et philosophie de gestion, Utilisation des nouvelles technologies) et le capital structurel externe (Relations avec le client, Intégration opérationnelle, Valeurs et normes comportementales, Marques, Fidélité des clients)

	Composantes	Informations
Capital immatériel	(1) Direction et encadrement de l'entreprise	[1] Compétence du cadre dirigeant [2] Capacité de l'entreprise à attirer des personnes de talents [3] Composition et fonctionnement du conseil d'administration [4] Politique de rémunération envers les dirigeants et actionnaires
	(2) Ressources humaines	[5] Productivité des ressources humaines [6] Stabilité des compétences dans l'entreprise
	(3) Innovation	[7] Investissements en R&D [8] Efficacité de la R&D [9] Position dominante en recherche [10] Valorisation des licences ou des droits de propriété intellectuelle détenus par l'entreprise
	(4) Organisation de l'entreprise	Informations publiées laissées à la liberté de l'entreprise. L'entreprise doit justifier de la qualité, l'efficacité et la pérennité de son organisation
	(5) La connaissance de l'activité, l'environnement et la concurrence.	[11] Position concurrentielle dominante [12] Appréciation de la qualité de la concurrence [13] Bénéfices tirés des partenariats et alliances [14] Analyse des risques liés à l'environnement de l'entreprise [15] Analyse du risque technologique
	(6) Capital client	[16] Part de marché de l'entreprise [17] Appréciation de la rentabilité des clients [18] Fidélisation et satisfaction du capital client [19] Analyse de la dépendance vis-à-vis des clients

source : Béjar (2006)

Capital intellectuel	Capital humain	Capital compétence	Capital savoir-faire
			Capital dirigeant
		Capital recrutement	Capital prospection
			Capital intégration
			Capital formation générale
			Capital formation spécifique
	Capital relationnel	Capital client	Capital acquisition
			Capital fidélisation
			Capital satisfaction
		Capital réputation	Capital éthique
			Capital publicité
			Capital marque
	Capital organisationnel	Capital process	Capital qualité
			Capital logistique
		Capital connaissance	Capital informationnel
			Capital apprentissage
		Capital R & D	Capital recherche fondamentale
			Capital développement

source : thèse Escaffre (2002)

1.3. Analyse lexicologique du « capital immatériel » (Bessieux-Ollier et Walliser, 2010)

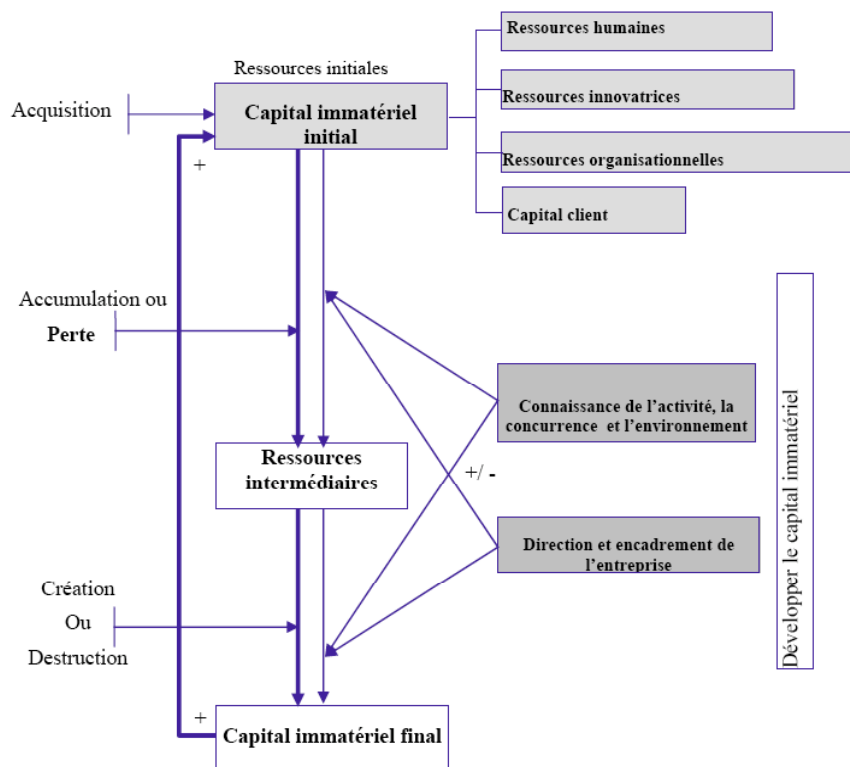
Analyse lexicologique du « capital immatériel » à partir de revues académiques comptables majeures Accounting Review, Journal of Accounting Research, Accounting Organization and Society, Journal of Accounting and Economics, European Accounting Review, Comptabilité Contrôle Audit, Review of Accounting Studies

- Méthodologie : Analyse scientométrique par identification des informations présentes dans le titre de l'article, dans son résumé pour identifier les thématiques.

Dictionnaire de mots associés au capital immatériel (Bessieux-Ollier et Walliser, 2010)

Sous-thèmes identifiés	Mots associés
<i>Goodwill</i>	<i>Goodwill, combinations, pooling/purchase, APB</i>
Incorporels	<i>Incorporels, intangibles, intangible, IAS 38, immatériels</i>
Humain	<i>Humain, human, behavioral, knowledge</i>
R&D	<i>R&D, Research&Development, SFAS 2, recherche & développement, innovative efforts</i>
Intellectuel	<i>Intellectual, intellectuel</i>
Logiciels	<i>Logiciels, Software, SFAS 86</i>
Marques	<i>Marques, brand, brands</i>
Brevets	<i>Brevets, patents</i>
Publicité	<i>Publicité, advertising</i>

1.4. Processus de développement du capital immatériel (Béjar, 2007)



Source : Béjar (2007)

Le processus de développement d'un capital immatériel multiforme a pour conséquence une grande complexité de l'évaluation des immatériels (Bontis, 2001), une reconnaissance comptable des incorporels très incomplète (Lev, 2003) et se traduit *in fine* par une baisse tendancielle du ratio *book-to-market* (Lev, 1999 ; Lev *et al.*, 2005).

2 – CAPITAL IMMATERIEL ET PERFORMANCE DE LA FIRME

Ces recherches portant sur relation existant entre le capital immatériel et la performance de la firme donnent lieu à trois types de problématiques : les *intangible value-relevance studies*, qui privilégient l'impact sur le rendement du titre et sur la performance financière ; l'approche fondée sur le processus de production, qui se focalise sur la performance opérationnelle ; l'approche *Resource-Based View* qui met l'accent sur la performance concurrentielle de la firme.

2.1. Les intangible value-relevance studies ou la primauté de la performance financière

au sens de la *value-relevance*¹. Ces travaux se focalisant cependant sur certains immatériels — comme les dépenses de Recherche et Développement (R&D) (par ex. Sougiannis, 1994 ; Lev et Zarowin, 1998 ; Cazavan-Jeny et Jeanjean, 2006) ou les brevets déposés (par ex. Griliches, 1981 ; Cockburn et Griliches, 1988).

Ces études empiriques s'intéressent à la relation présumée entre le rendement du titre (*price return index*) et l'investissement en actifs immatériels de la firme ; elles s'appuient sur l'hypothèse formulée par Grabowski et Mueller (1978), selon laquelle les firmes évoluant dans des industries à recherche intensive présentent des rendements de leur capital immatériel supérieurs à la moyenne. Elles ont alimenté un puissant courant de recherche nord-américain qui a eu, au moins initialement, pour objectif d'étayer empiriquement un argumentaire destiné au FASB : si les dépenses de R&D engendraient des performances financières additionnelles, il convenait de les reconnaître comptablement comme des actifs. Bien que le FASB n'ait pas suivi cette voie — le SFAS n°2 (1974) interdisant l'activation des frais de R&D — ces travaux ont mis en évidence un lien positif durable entre la profitabilité financière future d'une entreprise et ses investissements, tant en R&D [Sougiannis, 1994 ; Lev et Sougiannis, 1996 ; Lev et Zarowin, 1998] qu'en publicité [Bublitz et Ettredge, 1989 ; Chauvin et Hirschey, 1993]. S'appuyant sur le modèle d'Ohlson [1995], Sougiannis [1994] montre que l'accroissement des dépenses de R&D conduit à une augmentation du profit sur une période de plus de 7 années : il suggère qu'il existe une relation positive entre le prix de l'action et la dépense de R&D, ainsi qu'entre le rendement du titre et l'augmentation des investissements en R&D. Dans le même sens, (Lev et Sougiannis, 1996) et (Lev et Zarowin, 1998) observent une relation inter-temporelle significative entre le capital de R&D et les rendements du titre à venir, suggérant la

¹ "Value-relevance research examines the association between a security price-based dependent variable and a set of accounting variables. An accounting number is termed "value-relevant" if it is significantly related to the dependent variable" (Beaver, 2002: 459).

présence d'un biais de valorisation du titre des entreprises présentant une intensité en R&D. Pour leur part, Chan *et al.* [2001] confirment cette hypothèse, observant que les entreprises à fortes dépenses de R&D (relativement à leur valeur de marché) tendent à présenter des rendements passés faibles et un biais de sous valorisation lié à un déficit de communication sur les immatériels. Bien que présentant d'importantes différences en termes de résultats, ces études mettent en évidence un coefficient de réponse positif à l'annonce de dépenses de R&D, même en cas de baisse des bénéfices. Cependant, le niveau de significativité des estimateurs varie considérablement, certainement en raison de l'hétérogénéité des mesures de rendement (Lev, 2004).

2.2. L'investissement immatériel comme inducteur de performance opérationnelle

Les recherches s'intéressant aux relations entre la profitabilité d'exploitation (*operating income / total sales*) et l'investissement immatériel présentent des résultats plus robustes. Nakamura [2001] suggère qu'un investissement en immatériel soutenu durant plusieurs années permettrait à l'entreprise, en cas de succès, d'augmenter (en moyenne) les marges opérationnelles. Ces observations sont en accord avec les travaux de (Lev et Sougiannis, 1996) et (Lev et Zarowin, 1998). Selon ces auteurs, les dépenses de R&D sont des investissements réalisés dans le dessein d'augmenter les résultats d'exploitation futurs (*future operating income*) de l'entreprise. Ainsi, la valeur intrinsèque de ces investissements correspond à la valeur actualisée des résultats d'exploitations futurs additionnels qu'ils génèrent. Ces recherches, comme celles de Sougiannis [1994], perçoivent les immatériels comme une ressource à part entière, au même titre qu'un actif physique et suggèrent leur mise en relation avec la performance concurrentielle de l'entreprise.

2.3 Les ressources immatérielles au cœur l'avantage concurrentiel

Selon l'approche *Resource-Based View* (RBV), ce sont les ressources d'une entreprise qui permettent de gagner ou de conserver un avantage compétitif durable. Des études récentes s'intéressent aux relations entre les ressources immatérielles de la firme et sa performance concurrentielle (*strategical*

avantage/désavantage). Elles montrent que la persistance des bénéfices opérationnels (assimilés au résultat d'exploitation ou *operating income*), le profit spécifique de la firme (différence entre le profit réalisé par la firme et la moyenne des profits des firmes du secteur) et les investissements immatériels sont en interrelation. Villalonga [2004] met en évidence, à partir d'un échantillon de 1 992 entreprises américaines cotées observées entre 1981 et 1997, que les ressources immatérielles sont positivement liées à la persistance des profits ou pertes spécifiques. Ceci tendrait à valider l'hypothèse centrale de la RBV, mais montre aussi que la détention de certains actifs immatériels peut « piéger » une entreprise dans un désavantage concurrentiel durable.

3. LES MODALITES DE RECONNAISSANCE COMPTABLE DU CAPITAL IMMATERIEL

Les normes comptables traitant de la reconnaissance du capital immatériel sont en constante évolution. En particulier, les dix dernières années ont été marquées par de nombreuses modifications visant à limiter la marge de manœuvre dont disposent les préparateurs des comptes. Ce mouvement a été initié par le normalisateur américain, le FASB, qui a publié en 2001 les normes SFAS 141 et 142, relatives respectivement aux regroupements d'entreprises et au goodwill et autres actifs incorporels. A l'échelle internationale, l'IASB a publié en 2004 la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » et amendé les normes IAS 38 « Immobilisations incorporelles » et IAS 36 « Dépréciation d'actif ». Les nouveautés introduites par l'IASB s'inspirent largement des modifications entérinées en 2001 par le normalisateur américain. En France, dans le cadre des travaux entrepris en vue d'assurer la convergence du référentiel comptable national avec les normes IFRS, plusieurs règlements ont été adoptés par le CRC. Parmi ces règlements, figurent celui relatif à l'amortissement et dépréciation des actifs (règlement CRC 2002-10) et celui traitant de la définition, de la comptabilisation et de l'évaluation des actifs (règlement CRC 2004-06). Même si les dispositions de ces deux textes concernent l'ensemble des actifs, elles modifient de manière non négligeable le traitement comptable relatif aux actifs incorporels. Nous procédons dans cette section à l'examen des dispositions normatives relatives à la prise en compte du capital immatériel en comptabilité. En particulier, l'accent sera mis sur le référentiel comptable international – applicable de manière obligatoire pour l'établissement des comptes consolidés

des sociétés françaises cotées – et le référentiel comptable français qui demeure obligatoire pour les comptes individuels et optionnel pour comptes consolidés des sociétés françaises non cotées. Avant d’aborder les règles de prise en compte du capital immatériel, nous exposons la définition d’actif incorporel qui est fournie par les normalisateurs comptables. Dans les référentiels français et international, une immobilisation incorporelle est définie comme étant un actif non monétaire sans substance physique. Son inscription à l’actif du bilan n’est possible que lorsqu’il est probable que les avantages économiques futurs qui lui sont rattachés iront à l’entreprise et que son coût peut être évalué de manière fiable.

Les règles de prise en compte du capital immatériel sont présentées en faisant la distinction entre les éléments développés en interne (3.1) et les éléments acquis – de manière séparée ou dans le cadre d’un regroupement d’entreprises (3.2).

3.1 Les incorporels générés en interne

Les dispositions relatives au traitement comptable des actifs incorporels développés en interne sont contenues au niveau de la norme IAS 38 et du règlement CRC 2004-06 dans les référentiels international et français respectivement. Ces dispositions font la distinction entre les frais de recherche et développement, d’une part, et les autres actifs incorporels développés par l’entreprise, d’autre part.

Concernant les frais de recherche et développement, les normalisateurs comptables distinguent traditionnellement entre les phases de recherche et de développement. Les frais encourus pendant la phase de recherche doivent être comptabilisés en charges et ne peuvent plus être portés à l’actif du bilan à une date ultérieure. L’interdiction de procéder à l’activation des frais de recherche est une position communément adoptée par les normalisateurs comptables, à l’instar du normalisateur français et de l’IASB. La prise en compte des frais de développement est, quant à elle, conditionnée par le respect de critères posés par les normes comptables. Dans le référentiel français, ces frais peuvent être comptabilisés à l’actif s’ils se rapportent à des projets nettement individualisés, ayant de sérieuses chances de réussite technique et de rentabilité commerciale. Des critères plus concrets sont ensuite proposés par le règlement 2004-06 afin de limiter la marge d’interprétation des préparateurs des états financiers. Ces critères incluent, à titre d’exemple,

la faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ou encore la capacité à évaluer de manière fiable les dépenses attribuables au développement de l'immobilisation incorporelle (article 311-3 du règlement CRC 2004-06). Si l'activation des frais de développement en cas de respect des critères énoncés par le règlement CRC 2004-06 constitue la méthode préférentielle, elle n'est pas rendue obligatoire par le normalisateur français. La position adoptée par l'IASB est quelque peu différente puisque la norme IAS 38 oblige les entreprises à procéder à l'activation des frais de développement lorsque les conditions qu'elle énonce sont remplies. Ces conditions sont d'ailleurs très similaires à celles du règlement CRC 2004-06 puisque le normalisateur français s'est inspiré des dispositions de la norme IAS 38 lors de l'élaboration de ce texte. Une fois que les coûts de développement ont été portés à l'actif, ils doivent être amortis de manière systématique aussi bien dans le référentiel international que dans le référentiel français.

La position des normalisateurs comptables en matière de reconnaissance des autres éléments incorporels générés en interne est beaucoup plus prudente. En effet, le règlement CRC 2004-06 et la norme IAS 38 interdisent l'activation des marques, notices, titres de journaux et magazines, listes de clients et autres éléments similaires en substance qui sont développés en interne. Cette position trouve son origine dans la difficulté de distinguer le coût afférent à la création de ces éléments du coût de développement de l'activité dans son ensemble.

3.2 Les incorporels acquis

Le cas des incorporels acquis de manière séparée ne pose pas de difficultés particulières dans la mesure où la transaction constitue une base objective pour l'estimation du coût de l'actif. En revanche, lorsqu'il s'agit d'incorporels acquis à l'occasion de regroupements, deux problématiques émergent d'emblée : la possibilité d'identifier l'actif incorporel séparément du goodwill et la valeur à lui attribuer. Dans le référentiel international, les règles relatives à la reconnaissance et l'évaluation des incorporels acquis lors d'opérations de regroupements sont traitées par les normes IFRS 3, IAS 38 et IAS 36. En France, le texte de référence est le règlement CRC 99-02 relatif aux comptes consolidés des sociétés commerciales et entreprises publiques. Ce texte est applicable par les groupes français non cotés qui n'ont pas opté pour le référentiel IFRS. Il a fait l'objet d'une mise à jour en 2005 afin de faire converger les règles et

méthodes relatives aux comptes consolidés avec celles qui sont en vigueur à l'échelle internationale. Les dispositions du règlement CRC 2004-06 qui sont relatives à la définition et aux critères de prise en compte des actifs incorporels demeurent applicables en cas de regroupements d'entreprises.

Une allocation du coût d'acquisition est toujours nécessaire lorsqu'un prix a été payé pour un ensemble d'actifs et de passifs. En particulier, la norme IFRS 3 et le règlement CRC 99-02 imposent à tout acquéreur d'affecter, à la date d'acquisition, le coût du regroupement aux actifs et passifs identifiables acquis – y compris ceux qui ne figuraient pas au bilan de l'entité cible – sur la base de leurs justes valeurs respectives.² La partie du coût du regroupement qui n'a pas pu être allouée à des éléments identifiables correspond au goodwill. Ce dernier est comptabilisé à l'actif du bilan consolidé et soumis à des tests de dépréciation réguliers³ selon la norme IFRS 3. Les groupes français n'appliquant par le référentiel international peuvent, au choix, l'amortir sur une durée maximale de 20 ans ou le soumettre à des tests de dépréciation annuels.⁴ Le caractère identifiable des incorporels a fait l'objet d'une clarification particulière par les normalisateurs comptables dans la mesure où la ligne de démarcation entre le goodwill et les autres incorporels est assez floue. Ainsi, un actif incorporel est reconnu séparément au bilan consolidé lorsqu'il résulte de droits contractuels ou légaux ou lorsqu'il répond au critère de séparabilité.

Une liste d'exemples d'actifs incorporels pouvant être reconnus séparément du goodwill lors d'un regroupement est fournie, à titre illustratif, par la norme IFRS 3 :

- des actifs liés au marketing : les marques, les titres de journaux, les accords de non-concurrence ;
- des actifs liés aux clients : les listes de clients, les contrats avec des clients et la relation commerciale concernée, ainsi que certaines relations non contractuelles avec la clientèle ;
- des actifs liés aux arts : les pièces de théâtre, les livres et les slogans publicitaires ;

² Une méthode dérogatoire dont l'application est conditionnée par le respect de certains critères restrictifs est également autorisée par le règlement CRC 99-02. Dans ce cas, les actifs et passifs acquis sont évalués à leur valeur comptable et aucun goodwill n'est comptabilisé. Il faut souligner que dans la pratique cette méthode est appliquée dans des cas rares.

³ La méthodologie de mise en œuvre des tests de dépréciation est prescrite par la norme IAS 36.

⁴ Le test de dépréciation doit être réalisé selon les dispositions du règlement CRC 2002-10.

- des actifs liés aux contrats : les accords de location, les droits de diffusion et accords de royalties ;
- des actifs liés aux technologies : les brevets, les logiciels informatiques et les technologies non brevetées.

Une liste plus réduite figure au niveau du règlement CRC 99-02 dont la dernière version semble marquer une rupture avec les pratiques passées des groupes français en écartant les parts de marché du champ des incorporels pouvant être reconnus séparément du goodwill.

L'évaluation initiale d'un incorporel identifiable doit être fondée sur sa valeur de marché s'il en existe une ou sur les avantages économiques futurs qu'il permettra de dégager. Dans ce dernier cas, des hypothèses et des paramètres d'évaluation doivent être définis par les préparateurs des états financiers, ce qui implique l'exercice d'une part de jugement irréductible. Dans le référentiel international, une distinction est faite entre les incorporels identifiables à durée de vie finie et les incorporels identifiables à durée de vie indéterminée.⁵ Les premiers doivent être amortis alors que les seconds doivent subir des tests de dépréciation périodiques, à l'instar du goodwill. En France, le règlement CRC 2002-10 prévoit l'amortissement des immobilisations incorporelles dont l'utilisation par l'entreprise est considérée comme étant déterminable.⁶ Lorsque cette condition n'est pas remplie, un test de dépréciation périodique doit être mis en œuvre.

4. ETUDE DU JEU DES ACTEURS : LES PRATIQUES DES GROUPES FRANÇAIS EN MATIÈRE DE RECONNAISSANCE DES INCORPORELS ACQUIS LORS DE REGROUPEMENTS

Cette section est consacrée à l'étude de l'impact de l'entrée en vigueur du référentiel international sur les pratiques des groupes français en matière de reconnaissance des incorporels acquis lors de regroupements. Les normes IFRS, applicables de manière obligatoire pour la préparation des comptes consolidés des groupes cotés depuis janvier 2005, se démarquent sur certains points du référentiel français. Il est donc légitime de s'interroger

⁵ Selon la norme IAS 38, les incorporels à durée de vie indéfinie sont des incorporels pour lesquels il n'y a pas de limite prévisible à la période pendant laquelle ils généreront des avantages économiques futurs au profit de l'entreprise.

⁶ L'utilisation d'un actif est déterminable lorsque l'usage attendu de l'actif par l'entité est limité dans le temps.

sur les changements qu'elles sont susceptibles d'apporter dans le domaine particulier de la reconnaissance des incorporels. Pour répondre à cette interrogation, nous avons choisi de mener des entretiens semi-directifs auprès des acteurs impliqués au moment de cette décision. Dans ce cadre, nous avons plutôt cherché à avoir accès à une diversité d'acteurs afin de confronter leurs points de vue et ce, en vue d'avoir une compréhension plus globale de la problématique étudiée (Demers, 2003). Ainsi, en plus des personnes travaillant au sein des directions financières de quelques groupes cotés, nous avons contacté des commissaires aux comptes. Nous avons également jugé pertinent de recueillir le point de vue du Conseil National de la Comptabilité (CNC)⁷ et de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) sur la question de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises, respectivement à travers son président et son directeur des affaires comptables. Notre échantillon final comporte dix entretiens dont quatre ont été menés avec des directeurs financiers, quatre avec des commissaires aux comptes, un avec le président du CNC et un avec l'adjoint au directeur des affaires comptables de l'AMF.⁸

Ces entretiens ont été retranscrits pour faire ensuite l'objet d'une analyse, conformément aux recommandations de Miles et Huberman (1994). Les résultats de cette analyse s'articulent autour de deux points. Ainsi, nous tentons d'abord d'identifier les conséquences attendues de l'application des normes IFRS en matière de reconnaissance des incorporels acquis lors de regroupements, telles que perçues par les acteurs impliqués dans cette décision (4.1). Nous nous focalisons ensuite sur les discussions qui peuvent émerger entre l'entreprise et son commissaire aux comptes au moment de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements dans le cadre des normes IFRS (4.2). Ces discussions montrent qu'une marge d'interprétation subsiste malgré les efforts déployés par le normalisateur international pour clarifier le traitement comptable de ces actifs incorporels.

4.1 Conséquences de l'entrée en vigueur des normes IFRS

⁷ En 2009, le Conseil National de la Comptabilité (CNC) et le Comité de la Réglementation Comptable (CRC) ont fusionné pour donner naissance à l'Autorité des Normes Comptables (ANC).

⁸ L'annexe 1 présente les fonctions occupées par les personnes interviewées ainsi que les conditions des entretiens menés.

L'entrée en vigueur des normes comptables internationales, en particulier les normes IFRS 3 et IAS 38, a entraîné de nombreuses modifications au niveau du traitement comptable des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises. Ces normes ont, en effet, eu le mérite d'apporter des clarifications qui faisaient défaut au niveau des textes réglementaires français. C'est ce que nous explique un des commissaires aux comptes rencontrés.

***J-FG (CAC) :** [...] je pense que les IFRS ont eu le mérite de codifier un certain nombre de choses et de donner des « guidelines » un petit peu plus précis que, par exemple, le règlement 99-02.*

Ces clarifications concernent particulièrement la définition et les critères d'identification séparée des incorporels. Quelles ont alors été les conséquences immédiates des nouvelles dispositions introduites par le référentiel international sur les pratiques des groupes français ?

La nouvelle définition d'actif incorporel, en interdisant l'identification des éléments dont l'accès aux avantages économiques futurs ne peut pas être contrôlé par l'entreprise, supprime certaines spécificités françaises qui étaient tolérées dans le cadre de l'ancien référentiel comptable. C'est notamment le cas des parts de marché et des fonds commerciaux qui sont revenus à plusieurs reprises dans les discours de nos interlocuteurs.

***AN (DF) :** Enfin, techniquement, ils [les critères d'identification du règlement 99-02 et ceux de la norme IFRS 3] ne sont pas totalement identiques puisqu'il y a des restrictions concernant l'identification de certains éléments, les parts de marché notamment, surtout si nous prenons en considération la flexibilité de la réglementation française en la matière.*

***MP (CAC) :** [...] je pense que la notion de goodwill et celle d'incorporel va clarifier beaucoup de choses. Je pense notamment à la distinction fonds commercial/goodwill. Il faudrait laisser ces notions décanter mais je pense que ces règles vont avoir le mérite de supprimer quelques exceptions françaises : identification de fonds commerciaux et de parts de marché notamment.*

Selon un des commissaires aux comptes rencontrés, l'allocation du coût d'acquisition ne peut que gagner en clarté du fait de l'interdiction de l'identification d'éléments aussi douteux que le fonds commercial ou les parts de marché.

***MP (CAC) :** L'interdiction d'identifier des parts de marché va améliorer les choses puisque personne ne comprenait vraiment le fait d'avoir des parts de marché non amorties par rapport à un goodwill. Donc, je pense que les choses vont être un peu plus claires.*

Parallèlement à l'interdiction de porter certains éléments incorporels à l'actif du bilan, les nouveaux critères d'identification vont avoir pour effet d'encourager la reconnaissance d'autres éléments incorporels qui faisaient partie intégrante du goodwill avant l'entrée en vigueur des normes IFRS. En effet, la version amendée de la norme IAS 38 définit un incorporel identifiable comme étant un élément séparable ou résultant de droits contractuels ou légaux (§ 12). Comme nous l'explique ce commissaire aux comptes, en raison de la rigueur de ces critères, il deviendra plus difficile d'éviter l'identification séparée des incorporels qui y répondent même si la volonté du groupe acquéreur est de maximiser la valeur du goodwill.

***MP (CAC) :** Je pense qu'elle [l'identification d'incorporels] sera plus importante puisque les normes comptables, les commissaires aux comptes ainsi que l'AMF poussent à une telle identification. Il y a des pressions de plus en plus poussées pour que ces affectations soient plus professionnelles.*

L'action de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), dans ce cadre, est d'ailleurs importante à souligner. Le gendarme boursier, garant de la bonne application des textes comptables, veille à ce que le goodwill dégagé à l'occasion des regroupements ne soit pas surévalué. Des demandes de rectification du rapport annuel peuvent donc être formulées lorsque les groupes incluent, dans leur goodwill, des éléments qui répondent aux critères d'identification préconisés par les normes IFRS. C'est ce que nous explique l'adjoint au directeur des affaires comptables de l'AMF.

***SB (AMF) :** Sur la base de ces dispositions contraignantes, lorsque l'AMF revoit les états financiers des émetteurs, notamment à l'occasion des regroupements, elle s'assure que l'écart entre le prix payé et la quote-part de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis a bien fait l'objet d'une ventilation explicite et que le goodwill n'est véritablement qu'un écart résiduel et ne comprendrait pas des éléments que les textes demanderaient d'évaluer de façon séparée.*

Bien que l'identification séparée d'incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises soit encouragée par les normes IFRS, la marge de manœuvre des entreprises se trouve sensiblement réduite du fait de l'entrée en vigueur de ces normes. En effet, comme le rappelle un de nos interlocuteurs, la norme IFRS 3 propose, au niveau de son annexe, une liste des éléments incorporels pouvant faire l'objet d'une inscription séparée à l'actif de l'acquéreur. Même si cette liste n'est pas exhaustive, les préparateurs des comptes pourront difficilement justifier l'identification d'éléments qui n'y figurent pas. Ainsi, même si cette liste avait pour objectif principal d'orienter les préparateurs des comptes lors de l'allocation du coût d'acquisition, il apparaît clairement qu'elle vise également à limiter l'identification d'éléments à caractère douteux.

MP (CAC) : Je dirais que l'identification d'incorporels va être un peu moins fantaisiste puisqu'il y a moins de catégories d'incorporels. Les normes internationales sont plus normées puisqu'elles proposent une liste. [...] Elle [la liste] n'est pas exhaustive mais il faut vraiment être inventif pour en trouver d'autres. Je n'ai pas encore vu d'incorporels identifiés qui ne figurent pas sur la liste. Je pense qu'il n'y en a pas tellement en dehors de ceux-là. [...] Enfin, je pense que du moment que la norme fournit une liste, nous aurons du mal à identifier des éléments en dehors de celle-ci.

Par ailleurs, même si les normes IFRS offrent moins de flexibilité que le référentiel français, le domaine des incorporels demeure entaché d'une part de subjectivité irréductible, comme le suggèrent les propos de ce commissaire aux comptes.

MP (CAC) : Mais les critères d'identification des incorporels laissent toujours une ouverture aux préparateurs des comptes, même aujourd'hui. Je dirais tout de même que c'était un peu moins encadré dans le règlement 99-02.

Cette subjectivité est notamment due à l'interrelation qui existe entre la phase de l'identification et celle de l'évaluation. En effet, selon ce commissaire aux comptes, même si la nouvelle définition du caractère identifiable d'un incorporel oblige les préparateurs des comptes à régler le problème de l'identification avant celui de l'évaluation, les deux démarches restent très interreliées.

MR (CAC) : *Ce ne sont pas deux démarches dissociées pour moi. On ne nous dit pas : « voilà les composants et puis, après, on va mettre un prix sur les composants ». Je pense qu'il y a une espèce de démarche conjointe identification-évaluation.*

Lorsque la question de la valeur pose un problème, il n'est plus possible de porter à l'actif un élément même si celui-ci répond aux critères d'identification préconisés par les normes comptables. C'est ce que nous explique l'ancien président du CNC.

AB (CNC) : *Mais si je peux individualiser un élément et que je ne peux pas lui attribuer une valeur, j'ai un problème aussi. [...] Donc, à un moment donné, vous devez les régler tous les deux.*

Ainsi, les difficultés liées à l'évaluation d'un élément incorporel particulier peuvent décourager son identification séparée. Cela peut par exemple être le cas des bases d'abonnés dont la valorisation nécessite d'avoir une bonne estimation de la durée probable de l'abonnement ainsi que des cash-flows qui lui sont associés, comme nous l'explique ce directeur financier.

DD (DF) : *La base des abonnés a une valeur puisqu'elle est génératrice de cash-flows futurs. Tout le monde sait qu'il est difficile de se désabonner. Les gens sont paresseux, fidèles et généralement, ils laissent aller. Tout cela a une valeur qui se traduit par des cash-flows futurs. [...] La valeur que l'on va affecter à la base d'abonnés va varier en fonction de ces critères. Il ne suffit pas d'avoir des abonnés, il faut savoir combien de temps ils restent en moyenne et combien ils rapportent chaque mois.*

En outre, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, on se retrouve en présence d'un résidu qui comprend à la fois un goodwill et des incorporels potentiellement individualisables. Une fois la question de l'identification réglée, les préparateurs des comptes se trouvent confrontés à un problème de répartition d'un flux d'avantages économiques futurs entre les différentes catégories d'incorporels identifiables qui contribuent souvent, de façon concomitante, à la génération de ce flux. C'est ce qui ressort implicitement des propos de l'ancien président du CNC.

AB (CNC) : *Là, vous avez acheté un ensemble qui se trouvait dans un goodwill, dans un écart de première acquisition, et vous cherchez à savoir si dans cet*

ensemble, vous avez des portions que vous devez individualiser. C'est la même démarche que vous appliquez lorsque vous achetez un immeuble de manière globale et que vous allez identifier des choses qui sont séparables (éventuellement, la façade, le chauffage, la toiture...). Donc, les deux processus sont un peu interreliés. Mais dans le goodwill, c'est encore plus fort parce que c'est un ensemble que vous achetez et qui, très souvent, constitue un résidu.

Les propos recueillis sur les nouveaux critères d'identification des incorporels suggèrent que l'introduction des normes IFRS aura un effet mitigé sur les pratiques des groupes français. Ces critères interdisent, en effet, l'identification de certains éléments spécifiques mais élargissent en même temps le spectre des incorporels pouvant être reconnus à l'occasion de regroupements, notamment ceux qui ne font pas l'objet d'une protection juridique ou contractuelle. Dans ces conditions, il sera difficile de dire si on doit s'attendre à un accroissement ou à une réduction du poids des incorporels identifiables relativement à celui du goodwill dans les bilans IFRS des groupes français. Ce point a été soulevé par Bessieux Ollier et Walliser (2007) qui soulignent que « *cette « double » lecture de la norme IAS 38 peut donc avoir un impact inverse sur les comptes consolidés des entreprises* » (p. 226). De plus, il semble qu'une marge de manœuvre subsiste malgré la rigueur qui a été introduite par les normes IFRS en matière de reconnaissance des incorporels acquis à l'occasion d'opérations de regroupement. Cette flexibilité peut donner lieu à des discussions entre les acteurs impliqués lors de la prise de décision, notamment la direction financière de l'entreprise et son commissaire aux comptes.

4.2 L'identification des incorporels lors de regroupements : objet de discussions fréquentes entre l'entreprise et son commissaire aux comptes

Certains de nos interlocuteurs ont mis en avant le caractère récurrent des discussions relatives à l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises. Celles-ci sont, en effet, plus fréquentes et plus « tendues » depuis l'entrée en vigueur des normes IFRS, comme le souligne ce commissaire aux comptes.

***J-FG (CAC) :** [...] et effectivement, il y a des discussions un peu plus tendues que par le passé. C'est vrai qu'il n'y avait pas de discussions réellement quand tout le monde allowait cela à des écarts d'acquisition. Les discussions sont un peu plus tendues ou un peu plus pointues techniquement quand il s'agit de dire « il faut*

impliquer des experts pour valoriser un certain nombre de choses ». Donc, oui, il y a des discussions un peu plus complexes.

Nous nous proposons, dans ce qui suit, d'apporter un éclairage sur l'objet des discussions qui portent sur le traitement comptable des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises.

Une première tendance s'est dégagée à partir des propos recueillis. Il apparaît, en effet, que les problématiques liées à l'évaluation des incorporels acquis lors de regroupements suscitent plus de discussions que celles qui sont relatives à leur identification. C'est ce que suggèrent les propos de ce commissaire aux comptes et de ce directeur financier.

J-FG (CAC) : *Les discussions d'approfondissement tournent généralement plus autour des méthodes utilisées et des valorisations que sur la désignation, la spécification des éléments à valoriser.*

SD (DF) : *Les discussions concernent plus le choix des méthodes d'évaluation sur lesquelles ils [les commissaires aux comptes] pourraient être ou ne pas être d'accord. C'est surtout cela en fait.*

Deux raisons sont avancées pour justifier cette tendance. D'abord, les aspects inhérents à l'identification ont fait l'objet d'une telle clarification par le normalisateur international que la marge d'interprétation laissée aux préparateurs des comptes a été significativement réduite. Cela concerne aussi bien les critères d'identification qui ont été définis de manière précise au niveau de la norme IFRS 3 que la liste des incorporels pouvant potentiellement être inscrits distinctement au bilan de l'acquéreur, fournie à titre illustratif par l'annexe de cette norme. Ensuite, l'évaluation est un domaine qui fait largement appel à l'exercice du jugement professionnel. Notamment, le choix des paramètres d'évaluation implique une part irréductible de subjectivité qui complique leur appréciation par le commissaire aux comptes.

ER (CAC) : *Nous ne discutons pas en général la nature de l'élément puisque les textes sont suffisamment clairs. [...] Aujourd'hui, concernant les natures des éléments, nous avons une lecture des textes qui est commune avec les sociétés.*

MR (CAC) : *Mais dans la nature de ce qu'on active, le folklore comptable, ça ne fait pas long feu. Je veux dire, on constate vite un désaccord et on a les moyens pour dire « je ne veux pas de ça ». C'est plus difficile de discuter un taux de croissance à l'infini ou un taux de risque ou un taux d'actualisation ou un bêta de*

secteur parce que là, on est devant un domaine qui est objectivement plus difficile à juger.

Cela ne veut pas dire pour autant que l'identification est complètement exclue des échanges que l'entreprise peut avoir avec son commissaire aux comptes à propos de la comptabilisation des incorporels acquis lors d'opérations de croissance externe. C'est ce que nous explique un des commissaires aux comptes rencontrés.

MP (CAC) : *Nous discutons de cela [la nature des incorporels identifiés lors de regroupements]. Ce n'est pas un élément de discussion sur lequel nous nous étendons énormément mais c'est un sujet que nous évoquons. En fait, il nous arrive rarement d'avoir une divergence de point de vue avec les clients sur ce point.*

Même si les divergences de point de vue sont plutôt rares dans ce cadre, elles peuvent tout de même émerger. En particulier, nous avons pu identifier deux cas de figure. Ainsi, le commissaire aux comptes peut contester l'identification d'un élément incorporel que le groupe acquéreur souhaite inscrire à l'actif de son bilan à l'occasion d'une opération de regroupement. Il peut également souhaiter l'identification d'un élément incorporel que l'entreprise a ignoré lors de l'allocation du coût d'acquisition.

J-FG (CAC) : *Il m'est arrivé effectivement d'en discuter, de dire « tiens, je suis surpris que, dans tel cas, soit vous n'avez pas fait une valorisation de ce type d'élément soit vous avez identifié tel autre élément » et de demander comment ça se rationalise.*

Dans le premier cas, le désaccord concerne des éléments qui ont été inscrits séparément à l'actif du bilan par l'acquéreur mais dont l'identification est discutable du point de vue du commissaire aux comptes. L'identification peut être contestée soit parce que la nature de l'actif en question n'est pas cohérente avec le secteur d'activité de la cible, soit parce que le critère de séparabilité n'est pas rempli.

ER (CAC) : *Après, il peut y avoir comme vous venez de l'indiquer, des discussions sur la nature de certains éléments tels que les relations clientèle [...]. [...] La nature n'est normalement pas discutable sauf si, de par la spécificité sectorielle, il ne peut pas y avoir de relations clientèle. Dans ce cas, on refuse l'identification de cet élément de facto.*

***MP (CAC) :** Ce sont des choses que l'on ne peut pas céder indépendamment de l'entreprise et donc, je trouve qu'il serait ridicule de les valoriser. Maintenant, du moment que c'est autorisé, on ne peut pas le contester. Après, il faut justement que la méthode d'évaluation et le chiffrage ne soient pas complètement aberrants.*

En revanche, comme l'illustrent ces propos, le commissaire aux comptes peut faire preuve de tolérance lorsque l'identification de l'élément n'est pas expressément interdite par les textes et à condition que la méthode d'évaluation proposée soit raisonnable. Le commissaire aux comptes peut donc passer outre ses propres réticences lorsque les normes comptables sont scrupuleusement respectées par l'entreprise acquéreuse.

Dans le second cas, le désaccord concerne des éléments qui doivent faire l'objet d'une identification séparée du point de vue du commissaire aux comptes mais qui ont été inclus au niveau du goodwill dans le projet d'allocation proposé par le groupe acquéreur. Un des directeurs financiers interviewés a évoqué une telle situation.

***SD (DF) :** Dans le « purchase accounting » de NB,⁹ ils [les commissaires aux comptes] nous ont ennuyé sur certains actifs qu'ils voulaient absolument que l'on valorise et sur lesquels nous n'étions pas d'accord parce que nous pensions justement qu'ils ne comprenaient rien au business. Cela nous est donc déjà arrivé.*

Dans le cas d'espèce, le groupe a procédé au rachat d'une chaîne de télévision qui produit des programmes et les revend à des stations de diffusion. Pour le commissaire aux comptes, le contrat commercial qui existe entre la chaîne de télévision et les stations de diffusion doit faire l'objet d'une identification séparée à l'actif du bilan de l'acquéreur puisqu'il répond aux critères de la norme IFRS 3. En revanche, pour le directeur financier du groupe acquéreur, ce contrat ne constitue pas forcément un incorporel identifiable du seul fait qu'il répond aux critères définis par les normes comptables. L'appréciation du caractère identifiable d'un incorporel doit découler d'une analyse pointue du cœur de métier de la cible et des synergies recherchées par l'acquéreur à travers la transaction.

***SD (DF) :** Donc, il y a souvent comme ça des discussions avec les commissaires aux comptes qui pensent avoir la science infuse sur l'évaluation mais qui ne*

⁹ Le nom de cette entreprise a été masqué afin de respecter l'anonymat de la personne interviewée.

comprennent pas grand-chose quant à la nature de certains actifs. Tout ça parce que c'était séparable et identifiable. Ils nous sortaient donc comme ça des actifs à la pelle et engageaient des discussions sur la valeur que pouvaient avoir de tels actifs. A la fin, on leur disait que c'était tellement négligeable qu'on ne va peut-être pas s'ennuyer à faire ce genre de choses. Voilà le genre de débats qu'il peut y avoir. Ce n'est pas aussi automatique que ça. Avec ces textes, ils se croient tout permis pour aller chercher le contrat, l'actif qu'il va falloir identifier au bilan. Et ils nous créent des usines à gaz à débattre à l'infini.

Ce directeur financier reproche ainsi aux commissaires aux comptes d'avoir une interprétation rigide des normes comptables. L'application des dispositions de ces normes, au pied de la lettre, est susceptible d'entraîner une identification massive d'éléments incorporels qui sont loin de fonder la valeur de la cible aux yeux de l'acquéreur. Cette situation est d'autant plus problématique pour le groupe acquéreur que les méthodes qui doivent être mises en œuvre pour évaluer de tels éléments sont généralement très complexes.

Une fois que les désaccords relatifs à l'identification sont résolus, les discussions s'engagent autour de l'évaluation.

ER (CAC) : *Une fois que nous sommes d'accord sur la nature de l'élément, les discussions s'engagent sur le suivi de la valorisation. Et là, il peut y avoir des discussions très importantes.*

A la date d'acquisition, l'entreprise doit justifier l'existence d'une méthode d'évaluation fiable de l'élément incorporel pour pouvoir l'inscrire séparément du goodwill à l'actif du bilan. Sur la base de la documentation fournie par l'entreprise, le commissaire aux comptes se prononce sur l'acceptabilité de l'évaluation. Il peut alors demander à l'entreprise de revoir la valeur qu'elle a décidé d'attribuer à l'élément en question. Il peut même refuser l'identification d'un élément lorsque les critères retenus pour son évaluation lui paraissent complètement infondés. Et ceci peut concerner aussi bien des incorporels dont l'identification peut prêter à discussion tels que les relations clientèle que des incorporels dont l'identification est moins problématique tels que les marques. Dans le cas où l'évaluation de l'élément est contestée par le commissaire aux comptes, l'écart est basculé en goodwill.

ER (CAC) : *Mais à partir du moment où il est possible d'identifier des relations clientèle en fonction de l'activité de l'entreprise, cette dernière nous communique la manière avec laquelle elle a procédé à l'évaluation de cet élément. Si nous ne sommes pas d'accord avec la valeur attribuée, nous demandons que celle-ci soit révisée. Et là effectivement, à partir de 1000, ils peuvent arriver à 10 voire même à 0.*

ER (CAC) : *Par exemple, dans le cas des marques, nous demandons à l'entreprise de nous communiquer les critères retenus pour leur évaluation, qu'ils découlent des expertises faites par des cabinets externes ou d'une évaluation faite par l'entreprise pour son propre compte. Si nous ne sommes pas d'accord avec ces critères, nous demandons à écrêter la valeur attribuée à la marque et la différence sera affectée au goodwill.*

Les difficultés liées à l'évaluation peuvent également émerger à la date de clôture de l'exercice. Dans certains cas, la spécificité de l'incorporel peut être telle que l'entreprise et son auditeur se trouvent dans l'impossibilité d'appréhender sa valeur recouvrable. Ainsi, dans le secteur de l'audiovisuel, la détermination de la valeur d'utilité et/ou de la valeur de marché des droits de diffusion de certains programmes peut poser des difficultés de taille. Des discussions tendues peuvent alors s'engager entre l'entreprise et son auditeur qui n'est pas en mesure de proposer des solutions toutes faites puisqu'il se retrouve, au même titre que son client, face à une impasse méthodologique au moment de l'application des dispositions de la norme IAS 36.

SD (DF) : *Le modèle de CA¹⁰ est très différent puisqu'il est impossible de dire si les gens prennent l'abonnement pour ce programme plutôt que pour un autre. Nous sommes donc confrontés à des aberrations qui nous font rentrer dans des débats théoriques à l'infini et où on est incapable d'utiliser la méthode de la valeur d'usage, d'utilité parce qu'on ne peut pas faire de DCF et où nous n'avons pas de valeur de marché non plus puisque nous sommes les seuls à avoir acheté le droit et à le diffuser. Alors après, qu'est-ce qu'on fait ? Je vous laisse imaginer les discussions. C'est exactement le genre de discussions que nous avons avec nos auditeurs puisque nous découvrons un peu les IFRS. Nous nous retrouvons face à des espèces d'impasses conceptuelles avec des débats théoriques sans fin. Et à la fin, pas plus eux que nous n'avons raison puisqu'il s'agit d'une impasse méthodologique.*

¹⁰ Le nom de cette entreprise a été masqué afin de respecter l'anonymat de la personne interviewée.

Conclusion :

Le sujet des incorporels, et en particulier les problématiques liées à leur identification et à leur évaluation, occupe une place prépondérante lors des discussions qui s'engagent entre l'entreprise et son commissaire aux comptes. En ce qui concerne les aspects relatifs à l'identification, nous assistons souvent à une confrontation entre la perception du commissaire aux comptes, basée sur une interprétation rigide des normes comptables, et celle du groupe acquéreur qui cherche à dépasser l'application littérale des textes en proposant de mieux traduire les objectifs économiques de la transaction. Si aucune des perceptions ne s'impose *a priori* sur le plan conceptuel, il nous a semblé que l'application rigoureuse des textes était déterminante dans la résolution des conflits qui peuvent émerger dans ce cadre. Pour ce qui est de l'évaluation, l'issue des débats entre l'entreprise et son commissaire aux comptes est moins prévisible puisqu'il s'agit d'un domaine qui sollicite énormément l'exercice du jugement professionnel. D'ailleurs, il est légitime de s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les évaluateurs externes lorsqu'ils sont sollicités pour procéder à la valorisation des incorporels acquis lors d'opérations de regroupement. Leur expertise en la matière s'impose-t-elle aussi bien à l'entreprise qu'à son commissaire aux comptes ?

- Une reconnaissance encore très partielle des immatériels => une place prédominante laissée par défaut au Goodwill
- Un important enjeu de communication financière pour les entreprises
- Un arbitrage délicat entre pertinence et fiabilité de l'information financière

Annexe 1 : Récapitulatif des entretiens

Entretien	Organisation	Interlocuteur	Titre	Date	Durée	Recueil
1	Groupe coté	AN (DF)	Responsable planification et information financière	21/03/2006	45 minutes	Noté
2	Groupe coté	DD (DF)	Directeur financier	28/03/2006	52 minutes	Enregistré et retranscrit
3	Groupe coté	JL (DF)	Directeur du service consolidation & reporting	21/04/2006	75 minutes	Noté
4	Groupe coté	SD (DF)	Directeur du budget et de la consolidation	27/04/2006	65 minutes	Enregistré et retranscrit
5	Cabinet d'audit	ER (CAC)	Associé	08/03/2006	35 minutes	Enregistré et retranscrit
6	Cabinet d'audit	MP (CAC)	Associé	10/04/2006	62 minutes	Enregistré et retranscrit
7	Cabinet d'audit	J-FG (CAC)	Associé	29/05/2007	41 minutes	Enregistré et retranscrit
8	Cabinet d'audit	MR (CAC)	Associé	08/06/2007	115 minutes	Enregistré et retranscrit
9	Conseil National de la	AB (CNC)	Président	10/04/2006	60 minutes	Enregistré et

	Comptabilité					retranscrit
10	Autorité des Marchés Financiers	SB (AMF)	Adjoint au directeur des affaires comptables	20/04/2006	20 minutes	Enregistré et retranscrit

BIBLIOGRAPHIE

Béjar Y., (2007) : Perception du capital immatériel par le marché financier français, Cahier de recherche Cereg (DRM finance) n° XXXX, Université Paris Dauphine. (y a-t-il publi en article ???

C. Bessieux-Ollier, M. Lacroix et E. Walliser, « Le capital humain : approche comptable versus approche managériale », *Revue internationale sur le travail et la société*, vol. 4, n° 2, mai 2006.

Bessieux-Ollier C. et E. Walliser (2010) « Le capital immatériel : états des lieux et perspectives », *Revue française de gestion*, 207 ?????????, p.83-92.

Bontis N., (2001) : Assessing knowledge : a review of the models used to mesure intellectual capital, *International Journal of Management Review*, Vol. 3 (1), p. 41-60.

Bouden I. (2010) : « Contribution à l'étude de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises » Thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine.

Bouden I. (2010), « L'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises », *Revue Française de Gestion*, n° 207, octobre, pp. 111-123.

Cañibano L., García-Ayuso M. et P. Sánchez (2000), "Accounting for intangibles : a literature review", *Journal of Accounting Literature*, 19, pp.102-30.

Casta J.F. et O. Ramond : Investissement immatériel et utilité de l'information comptable : étude empirique sur les marchés financiers, in L. Escaffre et P.-V. Ngobo (eds), Presses Universitaires d'Angers, 2008. pages XXX

Casta J.F. : Problématiques de mesure comptable du capital humain, in Le capital humain : dimensions économiques et managériales, J.F. Casta et J.M. Lepage (eds), Presses Universitaires d'Angers, 1999, p. 71-82.

Casta J.F. et O. Ramond, L. Paugam et L. Escaffre : As the switch to IFRS changed the economic properties of recognized intangible investments in European, *The International Journal of Accounting*, forthcoming.

A. Cazavan-Jeny, « Le ratio market-to-book et la reconnaissance des immatériels : une étude du marché français », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 10, 2, décembre 2004

Edvinsson L. et M. Malone, (1997) : « Intellectual capital, realizing your company's true value by finding its hidden brain-power », Harper Business, New York.

Escaffre L. (2002) : Contribution à l'analyse des déterminants de l'offre d'information sur le capital intellectuel, Thèse de doctorat, Université Paris Dauphine.

Demers C. (2003), « L'entretien », dans *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*, Giordano Y. (Ed.), Paris : Editions EMS, Collection Management & Société, pp. 173-210.

Grabowski H. et D. Mueller (1978), "Industrial research and development, intangible capital stocks and firm profit rates", *Bell Journal of Economics*, 9, pp.328-43.

Lev B. (2001), "Intangibles: Management, measurement, and reporting", Brookings Institute Press, Washington D.C., 150 p.

Miles M. et Huberman A. (1994), *Qualitative Data Analysis*, 2^{ème} éd., Thousand Oaks Sage.

Paugam L. et Casta J-F (2010) : Mesurer le capital organisationnel, XXX Congrès des IAE, Strasbourg, 2010.

Bessieux Ollier C. et Walliser E. (2007), « La transition et le bilan de la première application en France des normes IFRS : le cas des incorporels », *Comptabilité-Contrôle-Audit*, tome 13, numéro thématique, décembre, pp. 219-246.

International Accounting Standards Board (2004), International Financial Reporting Standard n° 3 « Business Combinations », Londres.

International Accounting Standards Board (2004), International Accounting Standard n° 36 « Impairment of Assets », Londres.

International Accounting Standards Board (2004), International Accounting Standard n° 38 « Intangible Assets », Londres.

Comité de la Réglementation Comptable (1999), *Règles et méthodes relatives aux comptes consolidés*, règlement 99-02 du 29 avril.