

Actifs incorporels et comptabilité

La controverse sur les éléments immatériels dans l'entreprise est présente dans le débat comptable depuis plusieurs dizaines d'années. C'est sur ce thème que Corinne Bessieux-Ollier, enseignant-chercheur en sciences de gestion, et Elisabeth Walliser, maître de conférences en sciences de gestion, ont organisé, le 18 juin 2010 à Montpellier, une journée de recherche « Le capital immatériel : état des lieux et perspectives » soutenue par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, le conseil régional de l'Ordre des experts-comptables et l'Association francophone de comptabilité. Une cinquantaine de chercheurs et de professionnels étaient venus assister à cette rencontre pluridisciplinaire qui a permis d'aborder les aspects comptables, managériaux et financiers du capital immatériel. Trois questions clés étaient au cœur de cette journée de recherche :

- actifs incorporels et comptabilité,
- capital intellectuel et pilotage de l'entreprise,
- capital immatériel et évaluation financière de l'entreprise.

Les seize communications ont permis de faire le point sur un sujet aux multiples facettes. Seules certaines thématiques traitées durant la journée sont reprises dans cet article.

L'identification des actifs incorporels dans les regroupements d'entreprises

C'est la norme IFRS 3 qui normalise les regroupements d'entreprises. Une des principales difficultés est d'identifier et d'évaluer les actifs et passifs, le *goodwill* constituant une valeur résiduelle. La première norme IFRS 3 avait été publiée en 2004 (application : 1^{er} janvier 2005) et la seconde en 2008 (application : 1^{er} juillet 2009) ; avec l'IFRS 3 révisée, la position du normalisateur tend à favoriser l'identi-

fication des actifs incorporels séparément du *goodwill* en assouplissant certains critères de reconnaissance.

IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels

La norme IFRS 3 impose à tout acquéreur d'affecter, à la date d'acquisition, le coût du regroupement aux actifs et passifs identifiables de l'entité acquise sur la base de leurs justes valeurs respectives. La partie du coût du regroupement qui n'a pas pu être allouée à des éléments identifiables acquis correspond au *goodwill*. La norme IFRS 3 précise que les éléments identifiables de l'entité acquise sont ceux qui répondent aux critères généraux de prise en compte tels qu'ils découlent du cadre conceptuel de l'IASB, avec cependant quelques précisions en ce qui concerne les actifs incorporels. Pour être comptabilisés séparément du *goodwill*, ceux-ci doivent en effet soit résulter de droits contractuels ou légaux, soit être séparables de l'entité, c'est-à-dire susceptibles d'être vendus, concédés, loués ou échangés, individuellement ou en association avec un contrat, un actif ou un passif lié (IAS 38, § 12). L'acquéreur doit procéder à leur évaluation sur la base de leurs justes valeurs respectives. La juste valeur sera déterminée par référence au prix du marché s'il existe, ou en recourant à des techniques qui reflètent les pratiques et les transactions actuelles du secteur d'activité auquel l'actif appartient (IAS 38, § 35 à 41).

Résumé de l'article

Les actifs incorporels sont sujet à controverse tant au niveau de leur reconnaissance que de leur évaluation. Cet article passe en revue certains points clés abordés à l'occasion de la journée sur le capital immatériel organisée le 18 juin 2010 à Montpellier. L'évolution de l'IFRS 3, les déterminants de l'identification des incorporels acquis ou encore le cas particulier des marques sont évoqués ainsi que le problème de la diffusion d'informations relatives à ces actifs particuliers.



Par Corinne BESSIEUX-OLLIER, docteur en sciences de gestion, professeur associé au Groupe Sup de Co Montpellier
c.bessieux@supco-montpellier.fr



et Elisabeth WALLISER, docteur en sciences de gestion, maître de conférences HDR à la Faculté d'Economie de l'Université de Montpellier
elisabeth.walliser@free.fr

Selon la norme IFRS 3 (§ 55), le *goodwill* acquis lors d'un regroupement d'entreprises ne doit pas être amorti. Au lieu de cela, il doit subir un test de dépréciation au moins annuel (*impairment test*), en se conformant à la méthodologie préconisée par la norme IAS 36 (dépréciations des actifs). Les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité finie sont amorties et les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée ne le sont pas (IAS 38, § 89).

Les déterminants de l'identification des incorporels acquis

Pour I. Bouden (2010), « La norme IFRS 3 est donc susceptible de créer de nouvelles possibilités d'arbitrage pour les entreprises, modifiant ainsi leurs choix comptables. Ainsi, les entreprises désireuses de maximiser leurs résultats post-acquisition peuvent être tentées, au moment de l'allocation du coût d'acquisition, de

surévaluer le goodwill et les incorporels identifiables à durée de vie indéterminée, au détriment des incorporels identifiables à durée de vie finie. Or, dans la mesure où les incorporels non amortissables doivent faire l'objet de tests de dépréciation au moins annuels et selon une méthodologie rigoureuse, leur surévaluation présente l'inconvénient de faire encourir à l'entreprise le risque de procéder à des dépréciations futures importantes qui peuvent s'avérer coûteuses ».

Ce constat amène I. Bouden à s'interroger sur les facteurs explicatifs des choix des préparateurs des comptes en la matière et notamment sur l'arbitrage auquel procèdent ces derniers entre les incorporels amortissables et les incorporels non amortissables au moment de l'allocation du coût d'acquisition. A partir d'un échantillon de 47 regroupements initiés par des groupes français cotés sur la période 2005-2006 et comptabilisés conformément aux dispositions d'IFRS 3 version 2004, son étude fait ressortir plusieurs résultats :

- l'incitation à maximiser la valeur des incorporels non amortissables est d'autant plus importante que la performance financière de l'acquéreur est inférieure à la moyenne sectorielle ;
- la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables est d'autant plus faible que le risque de dépréciation de ces éléments est élevé ;
- l'effet de l'appartenance sectorielle de la cible et celui de la cotation de l'acquéreur aux Etats-Unis sur la valeur des incorporels non amortissables sont confirmés.

Les entreprises cibles ne sont pas spécifiquement des entreprises américaines mais on note, pour ces dernières, une association significative entre la cotation de l'acquéreur sur un marché réglementé américain et le montant alloué aux incorporels non amortissables. Les groupes qui sont cotés aux Etats-Unis ont tendance à sous-évaluer les incorporels non amortissables par rapport à ceux qui ne le sont pas. Ce résultat peut s'expliquer par la pression exercée par la *Securities and Exchange Commission* (SEC) sur les sociétés cotées aux Etats-Unis en vue de réduire au maximum la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables (King, 2006).

Le secteur d'activité de la cible a un impact sur la valeur initialement allouée aux incorporels non amortissables. Ainsi, il apparaît que les acquéreurs qui rachètent des cibles appartenant au secteur industriel privilégient la reconnaissance d'incorporels amortissables par rapport aux acquéreurs qui rachètent des cibles évoluant dans le secteur des services. Ce résultat peut s'expliquer par le poids important des actifs incorporels liés à

la technologie dans le bilan des cibles appartenant au secteur industriel.

L'IFRS 3 révisée

Dans le cadre de son projet de convergence avec le FASB, l'IASB a publié une version révisée de l'IFRS 3¹ en janvier 2008. La norme IFRS 3 révisée, dans le prolongement de SFAS 141 et 142² aux Etats-Unis, a souhaité favoriser la reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill : « *Tant l'IASB que le FASB ont décidé qu'ils devaient fournir des critères explicites en vue de déterminer si un actif incorporel acquis doit être reconnu séparément du goodwill (...). L'utilité des états financiers en vue de la prise de décision serait renforcée si les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises étaient reconnus de façon séparée du goodwill* »³.

Les changements majeurs sont les suivants :

■ **Quote-part des minoritaires dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis** : cette version révisée offre la possibilité de prendre en compte la quote-part des minoritaires dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables acquis pour le calcul du goodwill (*full goodwill*), entraînant une augmentation du total de l'actif et, en contrepartie, une augmentation des capitaux propres (due à l'augmentation des intérêts minoritaires).

■ **Critère de fiabilité de l'évaluation** : l'IFRS 3 supposait déjà que le critère de fiabilité de l'évaluation est présumé pour les actifs incorporels à durée de vie finie. La norme IFRS 3 révisée poursuit cette tendance en étendant la présomption relative à la fiabilité de l'évaluation à tous les actifs, y compris les actifs incorporels à durée de vie indéterminée. Par conséquent, pour bénéficier d'une exception au principe de valorisation à la juste valeur, il conviendra désormais, selon P. Astolfi, de démontrer la non-applicabilité de la présomption exprimée par le référentiel comptable. Le normalisateur international semble ainsi préférer la vision anglo-saxonne selon laquelle, dans une certaine mesure, le critère de pertinence des états financiers doit être privilégié par rapport au critère de fiabilité. Ceci devrait

1. L'évolution de la réglementation relative à l'IFRS 3 (de IAS 22 à l'IFRS 3 révisée) a été étudiée par Pierre Astolfi (2010).

2. Les normes SFAS 141 et 142 sont les normes publiées par le FASB relatives aux "regroupements d'entreprises" et au "goodwill et autres actifs incorporels".

3. Cette citation est issue de la base des conclusions 158 de la norme IFRS 3 révisée, citée par P. Astolfi.

conduire, à terme, à diminuer le poids du goodwill et à reconnaître davantage d'actifs incorporels, au bilan.

Le traitement comptable des incorporels, ses conséquences et les solutions envisagées

D. Zéghal et A. Maaloul (2010) soulignent que l'évaluation des actifs incorporels dans le cadre de la comptabilité soulève plusieurs problèmes liés à leur identification, à leur mesure et à leur contrôle. Fondé essentiellement sur les actifs corporels, le coût historique et la prudence comptable, le modèle comptable traditionnel s'avère incapable aujourd'hui d'évaluer les entreprises de la nouvelle économie. En conséquence, la plupart des investissements incorporels sont constatés immédiatement en charges lorsqu'ils sont encourus, notamment lorsque les incorporels sont générés en interne.

La relative méconnaissance comptable des immatériels comme actifs bilantiels, c'est-à-dire susceptibles d'être activés, a conduit de nombreux chercheurs à s'interroger sur les conséquences de ce traitement comptable inadéquat sur la pertinence de l'information comptable, l'allocation des ressources sur le marché financier, la croissance des investissements incorporels, et leurs financements.

Diffusion d'informations relatives aux incorporels : une solution au traitement comptable inadéquat ?

La divulgation volontaire d'informations relatives aux incorporels au sens large permet de communiquer sur les incorporels qui ne sont pas reconnus en tant qu'actifs au bilan des entreprises. C'est une solution proposée par D. Zéghal et I. Maaloul pour atténuer les conséquences négatives résultant de leur traitement comptable inadéquat. Selon les

Abstract

Intangible assets are subject to debate in terms of both their recognition and evaluation. The following article reviews certain key issues addressed during National Intangible Assets Day that took place in Montpellier on June 18th. Issues discussed included the development of IFRS 3, the identification of acquired intangibles, the particular case of brands and the problem of disclosing information concerning these specific assets.

COMPTABILITÉ

auteurs, la divulgation volontaire d'informations sur les incorporels servirait à remédier à la perte de pertinence de l'information comptable. L'intégration de ces informations dans les modèles d'évaluation d'entreprises atténuerait, par ailleurs, le problème des variables omises que l'on retrouve dans la plupart des modèles utilisés par les chercheurs. La divulgation accrue d'informations au public permettrait également d'atténuer le problème de sélection adverse sur le marché des capitaux en réduisant l'asymétrie d'information entre l'entreprise et ses investisseurs, en augmentant la liquidité, et en réduisant le coût de financement de l'entreprise. Elle contribuerait, par conséquent, à une plus grande efficacité des marchés et, au niveau de l'entreprise, permettrait une meilleure allocation des ressources sur le marché financier.

La divulgation volontaire est ainsi considérée comme un mécanisme efficace pour communiquer aux investisseurs de l'information sur les incorporels au-delà des états financiers traditionnels. Cette information pourrait être communiquée via les rapports annuels, les sites web ou encore les communiqués de presse.

Or, comme le souligne B. Fabre (2010), les études menées généralement analysent la diffusion d'informations quantitatives dites "hard" (le plus souvent vérifiables et supposées objectives) sur d'autres variables quantitatives comme le coût du capital ou de la dette. Or, dans les supports de diffusion comme les articles de presse, les rapports annuels de gestion ou encore les conférences de presse, la plupart des informations relatives aux investissements immatériels sont qualitatives et souvent imprécises. En raison des spécificités liées aux informations qualitatives relatives aux immatériels, le cadre d'analyse adopté par la théorie financière apparaît donc inadapté.

B. Fabre propose donc un renouvellement du cadre traditionnel d'analyse rendu nécessaire par la prise en compte des différentes parties prenantes de l'entreprise. La diffusion d'informations relatives aux immatériels est alors perçue comme arme offensive liée à l'innovation (diffuser des informations relatives aux immatériels permet sous certaines conditions d'influencer le cadre des futures innovations et de solliciter son environnement pour obtenir de nouvelles idées) ou comme arme défensive de légitimation. Selon lui,

« lorsque la recherche d'un pouvoir de marché ou encore la restauration d'une légitimité semblent nécessaires, une communication fondée (à juste titre ou non) sur les actifs immatériels peut jouer un rôle prépondérant ». B. Fabre donne deux cas pour illustration : celui de la recherche à Orange Labs, filiale de France-Télécom (FT)-Orange et celui de la fusion des laboratoires BioMérieux et Pierre Fabre.

Le cas particulier des marques**Pertinence des méthodes d'évaluation des marques**

Précisément, dans le cas des marques générées en interne dont l'inscription n'est pas autorisée par les normes comptables, la divulgation d'informations complémentaires peut être une solution pour informer le marché sur leur valeur. Beldi et al. (2010) testent ainsi la pertinence de la valorisation des marques et son impact sur la capitalisation boursière des entreprises qui les possèdent. Leur étude repose sur le courant de recherche, dit "value-relevance", qui tend à expliquer la différence entre la valeur boursière et la valeur comptable des entreprises. Ce courant de recherche considère la valeur de l'entreprise comme la somme des fonds propres comptables majorée de la valeur actuelle des rendements anormaux futurs. Leurs résultats indiquent que la valeur des marques communiquée par des organismes spécialisés et indépendants, comme *Interbrand* et *Brand Finance*, apportent une information supplémentaire aux investisseurs et aux analystes financiers valorisant les entreprises qui exploitent ces marques. Ces deux organismes ont élaboré leur propre méthodologie d'évaluation et publient un classement des principales marques au niveau international.

Les auteurs concluent qu'une absence de reconnaissance des marques générées en interne pourrait ainsi être compensée par une estimation financière par le marché ou par des organismes spécialisés confirmant la pertinence pour le marché d'informations non comptables. Les entreprises ont donc intérêt à communiquer des informations complémentaires sur leurs marques développées en interne.

Comptabilisation des marques et pilotage de l'entreprise

A partir d'une étude de cas approfondie auprès d'un groupe opérant dans

le secteur de la grande consommation et détenant un important portefeuille marques, A.-L. Farjaudon (2010) pose la question de l'impact de la comptabilisation d'une marque sur son pilotage. Les résultats révèlent que leur comptabilisation est une "arme à double tranchant" dans le sens où les marques comptabilisées au bilan améliorent le patrimoine financier de l'entreprise et envoient un signal positif envers les actionnaires mais seulement tant que la marque ne se déprécie pas. La constatation d'une perte de valeur, via le test de dépréciation annuel, est en effet perçue comme le signe d'une mauvaise gestion par les actionnaires.

Cette constatation a naturellement des implications sur l'ensemble de l'organisation de l'entreprise, le pilotage de la performance de l'entreprise correspondant au pilotage de l'ensemble des marques composant son portefeuille. A.-L. Farjaudon note que le rôle des financiers se renforce au sein de l'entreprise et que le contrôleur de gestion, en tant que garant de la valeur de la marque inscrite à l'actif et par là-même de la valeur de l'entreprise tout entière, devient un acteur central au sein de l'organisation. ■

Bibliographie

Articles présentés à la Journée sur le capital immatériel, Montpellier 18 juin 2010, et cités dans cet article :

- Astolfi P. (2010), "IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : L'inertie des émetteurs en question".
- Beldi A., Chastenot E., Dupuis J.-C., Talfi M. (2010), "Pertinence des méthodes d'évaluation financière des marques : une étude empirique au niveau international".
- Bouden I. (2010) "Les déterminants de l'identification des incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises - une étude du marché français".
- Fabre B. (2010), "Le rôle de la diffusion d'informations relatives aux actifs immatériels auprès des parties prenantes : synthèse et illustrations".
- Farjaudon A.-L. (2010), "De la comptabilisation au pilotage : le cas des marques".
- Zéghal D. et Maaloul A. (2010), "Le traitement comptable des intangibles, ses conséquences et les solutions envisagées : Une revue de la littérature". Ces articles sont disponibles sur le site Internet <http://halshs.archives-ouvertes.fr/>

Et aussi :

King A. (2006), *Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB Requirements*, Editions John Wiley & Sons, 334 p.