

Pourquoi le goodwill pose problème(s)

L'année 2012 a été fertile en dépréciations du *goodwill* dans les comptes des sociétés cotées établis en IFRS. C'est surtout dans de telles occasions qu'on en parle. Le *goodwill* ne s'amortissant pas en IFRS, les montants à déprécier peuvent être significatifs. On en parle moins si on applique les règles françaises (Règlement 99-02), ou IFRS pour PME, car le *goodwill* y est systématiquement amorti, sur des durées qui, étant donné ce qu'est un *goodwill* (voir *infra*), ne peuvent qu'être arbitraires et les dépréciations supplémentaires sont rares. L'amortissement et la dépréciation du *goodwill* sont des phénomènes qui fâchent et la tendance de la communication financière - à distinguer soigneusement de l'information financière - est de minimiser l'importance de ces charges, voire de travestir leur signification économique. On se souvient encore des propos de Jean-Marie Messier au tournant du siècle sur Vivendi, mais malheureusement il n'est pas le seul à poursuivre l'attitude de déni ou d'embellissement par le biais de communiqués de presse tendancieux, notamment par l'usage qui peut être abusif de présentations "alternatives" ("*non-GAAP measures*", en anglais).



Par Gilbert GÉLARD,
HEC,
Diplômé d'expertise comptable

Pourtant, le présent article n'abordera pas dès le début le débat "dépréciation - amortissement". Nous pensons que ce débat n'est que la conséquence inévitable de la nature ambiguë du *goodwill* et c'est à cette nature d'OCNI (objet comptable non identifié) que nous devons l'extrême difficulté de la mesure postérieure à son entrée dans le bilan qui conduit à son effacement du bilan par le biais du résultat. En d'autres termes, c'est parce qu'on ne sait pas bien ce que c'est, qu'il n'entre pleinement dans aucune catégorie classique, que le débat évoqué ci-dessus existe. Nous allons donc examiner d'abord les facettes du *goodwill* et les décisions prises au moment de sa première comptabilisation. Ceci nous éclairera pour tenter d'expliquer pourquoi, en matière de mesure du *goodwill* post acquisition, il ne peut pas y avoir de bonnes solutions, mais peut-être certaines sont moins

mauvaises que d'autres du point de vue de l'information du public et du comportement des acteurs.

Le goodwill est-il un actif et doit-il être comptabilisé ?

La réponse des normalisateurs est claire. C'est un actif. Sinon, il ne pourrait pas être inscrit au bilan. Pourtant, on va passer au crible cette affirmation. Tout commence par le cadre conceptuel : « un actif est une ressource contrôlée par l'entité résultant d'événements passés et dont on attend des avantages économiques futurs au bénéfice de l'entité » (Chapitre 4, §4.4).

IFRS 3

Dans le cadre d'une acquisition d'entreprises (IFRS 3), l'acquéreur paie généralement un prix supérieur à la valeur nette des actifs identifiables acquis et des passifs pris en charge. Si ce supplément est un actif, c'est un actif incorporel non identifiable. En effet, lors de l'acquisition, il est procédé à l'inventaire de tous les actifs et passifs identifiables et ils sont, sauf rares exceptions, mesurés à leur juste valeur. Le *goodwill* est donc résiduel et constitue la partie qui n'a pas pu être identifiée en tant qu'actif. Un élément non identifiable peut-il être un actif ?

Les textes de droit positif répondent « oui » à cette question. Il convient de savoir pourquoi. Si on admet qu'il s'agit

d'un actif, le cadre conceptuel pose des conditions supplémentaires de comptabilisation : il faut que cet actif « ait un coût ou une valeur qui peut être mesuré de façon fiable » (Chapitre 4, § 4.44).

Le *goodwill* a la nature économique d'un fonds commercial. Les *goodwills* et fonds commerciaux générés en interne sont des actifs qui ne sont pas reconnus au motif que ni leur coût ni leur valeur ne peuvent être mesurés de façon fiable. La situation est-elle différente si on acquiert le *goodwill* par suite d'une transaction avec un tiers ? Oui, dans la mesure où l'on constate un coût qui est mesurable ou une valeur qui peut être considérée comme fiable. Qu'en est-il ?

Prenons l'exemple d'une acquisition à 100 %, payée 1 000 au vendeur, les frais d'acquisition payés aux conseils s'élevant à 100. La juste valeur des actifs identifiables est 1 500 et celle des passifs est 800.

L'acquéreur va constater un *goodwill* calculé comme suit : $1\ 000 - (1\ 500 - 800) = 300$, les frais de 100 étant passés en charges. Ce *goodwill* est-il mesuré au coût ou pour une valeur ? Dans ce cas particulier, on peut répondre l'un ou l'autre.

Coût ou valeur

Il faut d'abord se rappeler que si les actifs identifiables acquis ont chacun sa valeur propre, la mesure du *goodwill* se fait par différence. Donc, le *goodwill* ne sera mesuré ►

Résumé de l'article

Les traitements comptables appliqués au *goodwill* sont souvent complexes ; ils ont évolué au cours du temps sans que les solutions soient définitivement établies. Ces difficultés sont dues à la nature très particulière de cet objet comptable qui résiste à toute classification. Cet article tente de découvrir la rationalité sous-jacente aux règles existantes.

RECHERCHE COMPTABLE

comme valeur que si le prix payé (1 000) est lui-même une valeur - la juste valeur de l'entreprise acquise - et que les éléments identifiables sont eux-mêmes mesurés à leur valeur. Dans ces strictes conditions, les 300 représentent par construction et en théorie la valeur du *goodwill*, même si elle se calcule par différence.

Ces conditions ne sont pas remplies si, comme c'est le cas dans le règlement 99-02, on ne passe pas en charge les frais d'acquisition (100). Dans ce cas le *goodwill*, à juste titre appelé écart d'acquisition en français, sera de 400 et sera le résultat de la comparaison d'un coût (1 100) avec une somme algébrique de valeur (700). C'est donc un attribut de mesure mixte, inclassable. On peut l'admettre cependant, par défaut, dans la catégorie des coûts.

Le *goodwill* complet et le *goodwill* partiel (IFRS 3)

L'exemple que nous venons de décrire se situe dans le cas de figure où l'acquisition est totale, alors que les cas les plus fréquents sont ceux d'une acquisition partielle donnant le contrôle et laissant subsister des intérêts minoritaires ne conférant pas le contrôle. Par exemple, supposons que dans l'exemple précédent l'acquéreur n'ait acquis que 70 % des actions de la cible pour un prix de 800. L'entreprise acquéreur peut, à son gré, choisir entre la méthode du *goodwill* complet (*full goodwill*) ou du *goodwill* acquis (*purchased goodwill*).

Pour le *goodwill* acquis, il comparera le prix payé (800) à 70 % x 700, le *goodwill* sera donc de 310.

Pour le *goodwill* complet, l'acquéreur devra imaginer la valeur de l'entreprise à 100 %. S'il estime à 1 000, comme dans l'exemple ci-dessus, le *goodwill* sera de 300. Le fait que le *goodwill* complet soit inférieur au *goodwill* acquis peut être contre-intuitif mais cela s'explique par le fait que l'on a "surpayé" les 70 % (prime de contrôle) par rapport aux 30 % que l'on n'a pas acquis. Si l'acquéreur estime que la valeur totale de l'entreprise acquise, au moment de la prise de contrôle, est de 1 200, le *goodwill* complet sera de 500, contre 310 au *goodwill* partiel acquis.

L'existence de cette option, qui n'existe pas dans le règlement français 99-02, est éclairante, en ce sens que le *goodwill* complet est mesuré à l'aide d'un attribut de valeur, alors que le *goodwill* acquis partiel relève du coût ou de l'attribut indéfinissable dont on a parlé plus haut. En quoi cette distinction est-elle impor-

tante ? Elle montre que si le *goodwill* est toujours calculé de façon résiduelle et par différence, son attribut de mesure est en IFRS, soit une juste valeur (acquisition d'un coup à 100 % ou utilisation de la méthode du *full goodwill*) soit un attribut mixte plus ou moins apparenté au coût (méthode du *goodwill* acquis). Connaître la méthode utilisée pour comptabiliser un actif peut avoir un impact sur la façon dont on considère son évaluation ultérieure.

Il nous paraît possible de conclure, comme le font les normes comptables que, sous ses diverses variantes, au regard du cadre conceptuel, de ses définitions et conditions de comptabilisation, le *goodwill* constaté lors d'une acquisition d'entreprise est un actif à comptabiliser. Cela ne fait aucun doute pour le *goodwill* complet qui est clairement mesuré théoriquement à sa (juste) valeur, cela est un peu plus problématique pour le *goodwill* acquis partiel, mais néanmoins l'attribut de mesure est fiable et vérifiable.

Les bases de conclusions d'IFRS 3 (Regroupement d'entreprises) consacrent de longs développements aux problématiques que nous venons d'évoquer : le *goodwill* est un actif, il est mesuré comme un résidu. Leurs conclusions sont identiques aux nôtres, auxquelles nous parvenons par des voies légèrement différentes.

Notons que les alternatives à la reconnaissance du *goodwill* comme actif seraient soit un passage direct en charges, soit l'imputation directe sur les capitaux propres, comme dans l'ancien "pooling of interests" qui a tant occupé les esprits dans les premiers temps de l'application du règlement 99-02. Ces deux alternatives ne sont plus sérieusement envisagées. Si elles étaient retenues, on n'aurait évidemment pas à se préoccuper de l'évaluation ultérieure du *goodwill*. On peut observer que le passage direct en charges serait le traitement symétrique de celui qui est appliqué au *goodwill* négatif - cas rare où le prix payé est inférieur aux valeurs des actifs acquis - lequel *goodwill* négatif (familièrement appelé "badwill") est directement passé en profit.

Le *goodwill* est-il un actif comme les autres ?

Actif à comptabiliser, le *goodwill* est proche de certaines immobilisations incorporelles. En réalité, en fonction de la diligence qu'exercera l'acquéreur pour inventorier les actifs identifiables

acquis et les évaluer à leur juste valeur, le *goodwill* sera plus ou moins résiduel. Un inventaire non exhaustif et des valeurs minorées gonflent le *goodwill*. Un inventaire complet et des valeurs majorées diminuent le *goodwill*. L'importance de ce qu'on appelle parfois, le PPA (*purchase price allocation*) ne saurait être sous-estimé. IFRS 3 précise que « doivent être comptabilisés, séparément du *goodwill*, les actifs identifiables acquis, les passifs assumés et les intérêts minoritaires, s'il y en a ». Ceci conduit à comptabiliser des actifs et des passifs de la société acquise qui n'avaient pas été comptabilisés par elle car, bien que ce fussent ses actifs et ses passifs, ils ne satisfaisaient pas aux conditions de comptabilisation. Il en va notamment ainsi pour les incorporels développés en interne, tels des marques ou des relations avec les clients. Ces actifs et passifs identifiables doivent être comptabilisés initialement à leur juste valeur, sauf exceptions limitées. La juste valeur (voir IFRS 13) n'est pas dictée par l'usage que l'acquéreur entend faire de l'actif, mais par la perception qu'en a le marché.

Ce processus complexe est largement estimatif, tant au plan de l'exhaustivité de l'inventaire qu'à celui des valeurs attribuées aux éléments identifiables. Il est possible en toute bonne foi et en ayant travaillé sérieusement, d'arriver à des chiffres très différents de ceux qu'aurait retenus un autre acquéreur. Le *goodwill* qui se trouve en bout de chaîne est donc un chiffre très sensible aux incertitudes inhérentes au processus d'estimation.

La proximité avec des actifs incorporels identifiables qui n'étaient pas reconnus par la société acquise

Le processus d'inventaire dont on a parlé, réalisé dès l'acquisition avec une période de 12 mois pour fiabiliser les travaux, doit identifier tous les

Abstract

The accounting treatments applied to goodwill are often complex. They have changed over time without being finally settled. These difficulties are due to the special nature of this accounting object that withstands any clearcut categorization. This article tries to uncover the rationale underlying the present rules.

actifs et passifs. Ceux qui, par erreur ou omission, ne seraient pas reconnus alors qu'ils auraient dû être identifiés, mesurés et comptabilisés, se déversent mécaniquement dans le *goodwill*. Les relations avec les clients par exemple, actif à identifier et à évaluer, présentent avec le *goodwill* une certaine proximité. La reconnaissance séparée de cet actif et la valeur qui lui est attribuée est donc capitale pour la mesure du *goodwill*. Cela n'a pas échappé au normalisateur. Aussi s'est-il posé la question suivante : comment peut-on minimiser l'impact ultérieur sur les comptes de résultats de l'acquéreur d'une erreur commise lors de l'inventaire initial ? Cette problématique oriente les choix en matière de comptabilisation ultérieure des actifs, des passifs et du *goodwill* qui ont été reconnus.

Quand les justes valeurs deviennent des coûts d'entrée

L'opération vérité sur l'exhaustivité et les valeurs réalisée lors d'une acquisition est ponctuelle, un "one shot", pourrait-on dire. Immédiatement les actifs et les passifs comptabilisés retrouvent le régime normal que leur confèrent les normes en vigueur. Les actifs auront comme coût d'entrée la juste valeur qui vient de leur être attribuée et ils suivront le traitement comptable qui convient à leur nature : selon les cas, amortissement, dépréciation, réévaluation... Mais s'il est facile de procéder ainsi pour des actifs identifiables, dont la nature est claire, quid du *goodwill*, par définition non identifiable ? De quelque côté qu'on le prenne, on n'a guère de façon rationnelle convaincante de se débarrasser de cet objet encombrant.

Les traitements particuliers du goodwill retenus par le normalisateur

Certains parlent d'expédients, ce qui peut paraître dur, mais il n'est que le reflet de la difficulté à trouver des solutions acceptables.

■ Première décision : le *goodwill* ne peut être réévalué. C'est la décision la moins contentieuse. Comment réévaluer de façon autonome un actif non identifiable qui a été mesuré par différence ? Il n'y a pas de marché pour le *goodwill* séparément de l'entreprise elle-même et les comptes ne sont pas établis pour tenter de refléter la valeur de l'entreprise.

■ Deuxième décision : si un *goodwill* est déprécié, cette dépréciation ne peut être reprise.

Cette décision est dans le droit fil de la précédente et n'est pas très contestée. Cependant, elle introduit une possibilité d'arbitrage, car elle ne s'applique pas aux autres actifs incorporels à durée d'utilisation indéfinie, pour lesquels la dépréciation peut être reprise. Cet arbitrage peut être vertueux dans la mesure où il incite à bien constater des actifs distincts du *goodwill*, mais aussi, dans d'autres cas, opportuniste.

■ Troisième décision : Le *goodwill* n'est pas déprécié directement mais dans le cadre d'UGT et si une UGT est à déprécier, le *goodwill* est le premier atteint. Il y a quelques particularités visant à ce que le *goodwill* ne soit pas affecté à une UGT trop globale, ce qui minorerait les dépréciations éventuelles par un effet de coussin. Cette disposition est bien admise, et les entreprises en sont conscientes lors de leur affectation du *goodwill* aux UGT.

■ Quatrième décision : le *goodwill* ne peut être amorti.

■ Cinquième décision, liée à la quatrième : les UGT contenant des *goodwill*s ou des actifs incorporels identifiables à durée indéfinie sont testés au moins une fois par an pour dépréciation, même en l'absence d'indices de dépréciation.

Ce sont ces quatrième et cinquième décisions qui sont les plus discutées. Auparavant, les *goodwill*s étaient amortis, parfois sur des durées longues et bien entendu, impossibles à rationaliser, puisque le *goodwill* est non identifiable et qu'il est impossible de mesurer la consommation des avantages économiques qu'il procure. Pour cette raison, les préparateurs et les utilisateurs avaient tendance à ignorer l'amortissement du *goodwill* et à présenter un résultat avant amortissement. En plus, l'amortissement procurait une prévisibilité que les dirigeants apprécient, car il n'était que rarement complété par une dépréciation.

L'interdiction d'amortir compensée par des tests annuels obligatoires a pu paraître en période d'euphorie comme un cadeau aux entreprises réalisant des acquisitions. Mais le revers de la médaille est que les mauvaises affaires et la crise peuvent produire des dépréciations massives. Or, s'il est relativement facile d'imputer à l'arbitraire comptable un amortissement mécanique que chacun

feint d'ignorer, il n'est pas possible de minimiser l'échec se traduisant par une dépréciation abrupte et massive, fondée sur les prévisions de *cash flows* établies par l'entreprise elle-même. Aussi, il n'est pas surprenant que les tenants de l'amortissement fourbissent des arguments pour revenir à cette méthode.

Conclusion

Les *goodwill*s sont un objet comptable tellement particulier qu'ils posent sans cesse des questions et que l'on est jamais sûr d'avoir trouvé une solution définitive qui fasse l'unanimité. Qu'il s'agisse de leur qualification en tant qu'actif, de leur attribut de mesure, de la consommation de leurs avantages économiques, de leur dépréciation, de leur proximité avec d'autres catégories d'actifs et de leurs différences avec ces mêmes actifs, on est toujours sur le fil du rasoir et dans l'incertitude. Cet article expose cette complexité en essayant de raisonner à partir des concepts. Ils sont utiles mais font apparaître des contradictions que seul un certain arbitraire peut résoudre. ■

Petit lexique

Goodwill : terme désormais international et consacré. L'expression complète est : *goodwill arising on acquisition*.

Badwill : terme familier (à déconseiller) pour *goodwill* négatif.

Ecart d'acquisition : terme officiel français. Ce terme est critiquable, car un écart n'est pas un actif. Au mieux, c'est un façon de mesurer un actif. Employé concurremment avec *goodwill*.

Survaleur : terme journalistique sans définition précise : à éviter dans tout discours visant à l'exactitude.

Bibliographie

- IFRS 3 : Regroupement d'entreprises.
- Règlement 99-02 comptes consolidés.
- Emmanuelle Cordano, "Qualités et défauts des IFRS : petit guide à l'usage des administrateurs", *RFC* n° 463, mars 2013, p. 16.
- Gilbert Gélard, "De la traduction des IFRS : lost in translation ?", *RFC* n° 379, juillet-août 2005, p. 25.
- Gilbert Gélard, "Les priorités de l'ESMA pour l'arrêté des comptes 2012", *RFC* n° 460, décembre 2012, p. 5.
- Gilbert Gélard, "2012 : l'année des dépréciations ?", *RFC* n° 464, avril 2013, p. 17.