

# ***UNE ETUDE EXPLORATOIRE DES REGLES ET PRATIQUES FRANÇAISES ET INTERNATIONALES EN MATIERE DE TRAITEMENT COMPTABLE DES ACTIFS INCORPORELS***

Karine FABRE  
Anne-Laure FARJAUDON  
CREFIGE – DRM – UMR 7088  
Université Paris Dauphine  
Place du Maréchal de Lattre de Tassigny  
75775 Paris Cedex 16  
Tél : +33 6.86.17.47.74  
[fabre@crefige.dauphine.fr](mailto:fabre@crefige.dauphine.fr)  
[farjaudon@crefige.dauphine.fr](mailto:farjaudon@crefige.dauphine.fr)

## **Résumé :**

Cette communication cherche à étudier l'impact de l'introduction des normes IFRS sur le traitement comptable des actifs incorporels, dont le poids ne cesse de croître au sein des états financiers.

Une étude théorique et empirique compare le traitement comptable des actifs incorporels selon les normes françaises et internationales. Les résultats, issus de l'analyse des rapports annuels de l'année 2004 des entreprises du CAC40, montrent que cinq configurations se dessinent, dont deux regroupent 83% des entreprises.

Pour la majorité d'entre elles, l'application des nouvelles normes ne génère aucun changement, ce qui va à l'encontre des conclusions de l'étude théorique. L'autre tendance significative rassemble les entreprises enregistrant une augmentation de l'écart d'acquisition au détriment des autres actifs incorporels, ce qui semble contraire aux objectifs visés par l'IASB.

Mots clés : Actif incorporel, écart d'acquisition, normes françaises et IFRS, étude comparative.

## **Abstract :**

From 2005, European listed firms and many more around the world are required to adopt International Financial Reporting Standards (IFRS). The introduction of a uniform accounting system is expected to ensure greater comparability and transparency of financial reporting around the world. Over recent years there has been an increasing interest in the field of intangibles, which are gaining more and more importance in financial statements.

This paper aims to study the impact of the adoption of IFRS standards on the accounting treatment of intangible assets. In a first part, we examine and compare the similarities and differences between the two accounting systems concerning intangible assets. Secondly, we conduct an empirical study, based on the analyse of French listed companies annual reports for 2004. In fact, 2004 heralds a crucial turning point in the countdown to 2005, the date by which all European Union-listed companies must report their consolidated accounts using IFRS. Findings show that five configurations representing the impact of IFRS application occur, two of which include 83% of the companies selected. For most of them, the implementation of international standards does not imply any change. This is contrary to our findings presented in the first part. The other significant tendency concerns companies recording an increase in the amount of goodwill to the detriment of other intangible assets, and this seems contrary with the IASB objectives. This is followed by a discussion of findings and directions of future research.

*Key words: Intangible assets, standards IAS 36, 38 and IFRS 3, impairment test*

## INTRODUCTION

Les actifs incorporels, définis de manière peu précise par le PCG, regroupent un ensemble hétérogène d'éléments dont l'écart d'acquisition<sup>1</sup> qui fait l'objet de nombreux débats (Pierrat, 2000 ; Stolowy et Jeny-Cazavan, 2001 ; Powell, 2003) tant parmi les chercheurs que les praticiens. Ces actifs occupent une place croissante dans les états financiers des entreprises. En 2004, ils représentent en moyenne 23 % du total de l'actif des entreprises du CAC 40 (cf. annexe 2, p.21). Ce montant cache de nombreuses disparités : les actifs incorporels s'élèvent jusqu'à 70% du total du bilan pour le groupe Sanofi-Aventis, tandis qu'ils n'atteignent pas les 3% pour une entreprise telle que Michelin. Parallèlement, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les entreprises européennes cotées sont tenues d'établir leurs comptes consolidés conformément aux normes internationales telles que définies par l'organisme comptable international. Ces normes ont introduit des changements majeurs dans le traitement comptable des actifs incorporels, ce qui laisse supposer d'importantes implications suite au changement de référentiel comptable. Aussi, l'objectif de cet article est de répondre à la question suivante : Quel est l'impact des normes IFRS sur le traitement comptable des actifs incorporels ?

Pour répondre à cette question, une étude empirique a été réalisée à partir d'un échantillon d'entreprises françaises cotées sur le CAC 40 à la date du 31 décembre 2004. Les sociétés opérant dans les secteurs de la banque et de l'assurance ont été exclues en raison de leurs spécificités en matière de comptabilité, ainsi que le groupe STMicroelectronics dont les états financiers étaient publiés conformément aux US GAAP. L'information nécessaire à notre étude a été collectée à partir des rapports annuels de l'année 2004 des 32 entreprises constituant notre échantillon final. Cette date est particulièrement intéressante dans la mesure où les états financiers des ces entreprises sont disponibles dans les deux référentiels, ce qui nous a permis de mesurer l'incidence de l'introduction des normes IFRS afin de répondre à notre question de recherche. Les résultats obtenus font apparaître cinq configurations représentant l'impact de l'application des normes IFRS sur la question des actifs incorporels pour les entreprises de l'échantillon. Deux tendances regroupant près de 83% des entreprises étudiées se révèlent inattendues. En effet, dans plus de la moitié des cas, l'adoption du référentiel international n'a aucun impact sur le traitement comptable des actifs incorporels, ce qui entre en contradiction avec l'analyse des deux référentiels. L'autre tendance significative (33% de l'échantillon) rassemble les entreprises enregistrant une augmentation

---

<sup>1</sup> Les termes écart d'acquisition et goodwill seront utilisés indifféremment.

de l'écart d'acquisition au détriment des autres actifs incorporels, ce qui semble contraire aux objectifs visés par l'IASB.

Cet article est articulé de la façon suivante. Une première partie est consacrée à une revue de la littérature sur la reconnaissance des actifs incorporels et à l'étude et la comparaison des normes comptables des référentiels français et international pour ce type d'actifs. Cette partie se conclut par deux propositions majeures que notre étude empirique cherche à tester dans une deuxième partie. Enfin, nous discuterons dans une troisième partie des résultats et des limites de notre étude.

## **1. REVUE DE LA LITTERATURE**

### **1.1 L'écart d'acquisition : un actif incorporel ambigu**

La prise de contrôle d'une entreprise par une autre fait généralement naître une survalueur dans les comptes consolidés de l'entreprise acquéreuse. D'un point de vue comptable, cette survalueur, diminuée de la réévaluation à la juste valeur des actifs et passifs identifiés, constitue l'écart d'acquisition. Ce dernier est le plus souvent positif du fait d'un surprix payé par l'acquéreur. Néanmoins, il peut être négatif, ce qui traduit, d'après le PCG, « soit une rentabilité insuffisante de l'entreprise acquise, soit une plus value potentielle du fait d'une acquisition effectuée dans des conditions avantageuses ».

D'un point de vue économique, l'écart d'acquisition représente une survalueur qui se résume à la différence entre le prix payé et la valeur comptable de l'entreprise acquise. Cette différence peut s'expliquer par la présence d'éléments immatériels détenus par l'entreprise acquise, l'existence de synergies potentielles entre les deux entités ou encore l'environnement concurrentiel.

- la présence d'éléments immatériels

De nombreux auteurs (Edvinsson et Malone, 1997 ; Pierrat et Martory, 1996) considèrent que l'écart d'acquisition est dû à la présence d'éléments immatériels, non pris en compte par la comptabilité en raison de la difficulté à évaluer ce type d'actif. Ces éléments immatériels comprennent l'image de l'entreprise acquise, les compétences et connaissances des salariés ou encore les relations de l'entreprise avec ses clients et ses fournisseurs. Ainsi, le goodwill

comprend des éléments immatériels inhérents à celui-ci, dans la mesure où ces éléments sont difficilement identifiables et n'ont pas de valeur d'échange sur un marché. Certains éléments immatériels sont reconnus séparément par la comptabilité comme « actifs incorporels<sup>2</sup> » tels que les concessions, les brevets, les licences, les marques, les procédés, les logiciels ou encore les droits et valeurs similaires et sont donc distincts de l'écart d'acquisition. Aussi, le goodwill ne peut être considéré comme une valeur reflétant uniquement l'ensemble des éléments immatériels d'une organisation. Selon, Pierrat et Martory (1996), le goodwill « désigne la partie de la valeur de l'entreprise qui ne peut être rattachée individuellement à des éléments identifiables, mais rien n'indique qu'il correspond pour autant uniquement et exactement à la valeur des éléments non-identifiables » (p. 41).

- les synergies potentielles générées par un regroupement d'entreprises

Un regroupement d'entreprises est motivé en partie par la volonté de dégager des synergies dans la nouvelle entité créée. Martory et Verdier (2000) perçoivent ainsi le goodwill comme une actualisation de résultats futurs ou de gains potentiels générés par les synergies dégagées lors du regroupement qui ne sauraient être entièrement attribués à des éléments immatériels. Les synergies dégagées sont spécifiques à chaque fusion ou acquisition. Elles peuvent prendre la forme d'une amélioration du processus de production, de la mise en commun de savoirs faire ou encore d'économies d'échelle générant une réduction des coûts. Ces synergies se traduisent aussi par la possibilité d'un approvisionnement ou d'un débouché qui résulte du rassemblement des portefeuilles clients et fournisseurs. L'élimination d'une entreprise concurrente ou l'expansion géographique font également partie des opportunités de croissance saisies lors de ce type d'opération.

- l'environnement concurrentiel

Le prix payé par l'entreprise acquéreuse résulte également de la loi de l'offre et de la demande. De ce fait, on peut supposer qu'une partie de l'écart d'acquisition non affectée à l'écart d'évaluation est due à une surenchère liée à l'environnement concurrentiel. L'exemple du rachat d'Uniroyal par Michelin en 1990 cité par Prat dit Hauret (2004) permet d'illustrer ces propos : « le nombre de producteurs de pneumatiques diminuera sensiblement au cours des vingt prochaines années, et ne survivront que les producteurs de grande taille. Si

---

<sup>2</sup> Un actif incorporel se distingue d'un élément immatériel dans la mesure où un actif incorporel a fait l'objet d'une comptabilisation au bilan. Par définition, un actif incorporel fait ainsi partie de ce que nous qualifions d'élément immatériel.

Sumitomo rachète Uniroyal, je perds une manche dans la course à la taille (qui est aussi une course à la survie), et une telle occasion ne se reproduira pas compte tenu des tailles et des caractéristiques des « petits » producteurs. [...] J'investis donc, même si je sais que les coûts d'acquisition et les coûts d'absorption ne sont pas eux-mêmes raisonnables » (p.5).

En définitive, le goodwill est un « résidu hétérogène » qui représente « la mesure de notre ignorance comptable de la valeur actuelle ou future d'une entreprise par rapport aux valeurs enregistrées dans les systèmes d'information » (Martory et Verdier, 2000, p.177). En outre, la difficile connaissance de la composition du goodwill rend ce dernier ambigu, d'autant que son montant constitue généralement un poste important du bilan. Si l'application des normes IFRS n'a pas de conséquence sur la définition de l'écart d'acquisition, son traitement comptable génère d'importants bouleversements qui sont présentés dans la deuxième partie.

## **1.2 La délicate question de l'harmonisation en matière d'actifs incorporels**

De par ses caractéristiques, le traitement comptable de l'écart d'acquisition et plus largement de l'ensemble des actifs incorporels est loin d'être harmonisé d'un pays à l'autre comme le montrent diverses études (Walliser, 1999 ; Stolowy et Cazavan-Jeny, 2001 ; Stolowy *et al.* 2001). En effet, de nombreuses différences en matière de traitement comptable des actifs incorporels peuvent être observées entre les pays, ce qui rend difficile d'une part la comparaison des états financiers, d'autre part la diffusion d'une information pertinente sur les actifs incorporels (Canibano *et al.*, 2000). Stolowy et Cazavan-Jeny (2001) ont montré les difficultés de l'harmonisation en matière d'actifs incorporels. Pour y parvenir, les auteurs ont étudié et comparé 23 standards nationaux et internationaux en matière de définition et de traitement comptable des actifs incorporels. Le manque d'homogénéité sur les standards comptables est attribué à l'absence d'un cadre conceptuel unique qui posséderait de solides bases théoriques. Il apparaît aussi que les définitions des actifs incorporels sont souvent trop brèves pour être efficaces dans la détermination du traitement comptable approprié. De plus, le type de définition attribué aux actifs incorporels apparaît lié au cadre d'analyse conceptuel dans lequel la définition a été élaborée. Il faut souligner, d'après les auteurs, que des cadres conceptuels implicites existent dans différents pays et que ceux-ci n'ont pu être étudiés. Stolowy et Cazavan-Jeny (2001) concluent alors sur un manque d'homogénéité dans les règles de comptabilisation au niveau national qui expliquerait le manque d'homogénéité au niveau international.

Walliser (1999) et Stolowy *et al.* (2001) mettent également en évidence les difficultés relatives à l'harmonisation comptable internationale en comparant les positions de la France, de l'Allemagne et de l'IASB en matière de traitement comptable des marques. Leurs conclusions font apparaître les variétés de traitements retenus. Afin de réduire les difficultés d'harmonisation comptable, les auteurs proposent la diffusion d'informations complémentaires dans l'annexe. En outre, à partir de l'analyse d'études empiriques menées sur les actifs incorporels, Lev et Zarowin (1999) aboutissent à des conclusions similaires à celles de Stolowy *et al.* (2001). En effet, leur recherche met en évidence un manque de pertinence et de fiabilité des états financiers, particulièrement lorsque les actifs incorporels ne sont pas comptabilisés. Aussi, Lev et Zarowin suggèrent aux entreprises de fournir dans leurs états financiers une information plus pertinente et plus complète sur les actifs incorporels.

Si les pratiques divergent d'un pays à l'autre, elles diffèrent également au sein d'un même pays. La section suivante présente donc le traitement comptable des actifs incorporels selon les référentiels national et international.

### **1.3 Les changements introduits par les normes IFRS en matière de comptabilisation des actifs incorporels**

L'objectif de notre article est de mettre en évidence l'impact de l'application des normes IFRS sur la reconnaissance des actifs incorporels. Aussi, il est nécessaire d'étudier le traitement comptable des actifs incorporels au sein des deux référentiels, d'une part, le règlement 99-02 applicable aux comptes consolidés français jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2005, d'autre part, les normes IFRS rentrant en application à cette date.

Le passage aux normes IFRS aura un impact significatif sur la question de la dépréciation du goodwill. En effet, si d'après les règles françaises, les écarts d'acquisition étaient systématiquement amortis, la norme IFRS 3 interdit désormais l'amortissement de cet actif au profit de la mise en place d'un test annuel de dépréciation. De plus, chaque fois qu'une perte de valeur sera constatée à l'aide d'indices pertinents, un nouveau test viendra compléter le test annuel. La mise en œuvre de ces tests de dépréciation relève de la norme IAS 36 qui prévoit une comparaison entre la valeur recouvrable de l'actif et sa valeur nette comptable (VNC). Elle prévoit la constatation d'une provision pour dépréciation dès lors que la VNC de l'immobilisation devient supérieure à sa valeur recouvrable. La valeur résiduelle (ou VNC)

est alors diminuée du montant de la provision. Dans le cas contraire (quand la VNC est inférieure à la valeur recouvrable), la VNC inscrite au bilan ne subit aucune modification. D'après la norme IAS 36, la valeur recouvrable se définit, comme la valeur la plus élevée entre le prix de vente de l'actif et sa valeur d'utilité. Selon Obert (2003), « le prix de vente net est le montant qui peut être obtenu de la vente d'un actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes, moins les coûts de sortie » (p.297). La valeur d'utilité représente la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation continue d'un actif. La valeur actualisée est déterminée à partir d'un taux d'actualisation égal au taux de rendement attendu par les investisseurs pour cet actif.

La dépréciation des immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie telles que les marques, les parts de marché ou les fichiers clients relèvent du même traitement comptable que l'écart d'acquisition. En revanche, les immobilisations incorporelles à durée de vie définie, telles que les logiciels ou les brevets, font l'objet d'un amortissement sur la durée d'utilisation définie.

Outre l'arrêt de l'amortissement systématique pour les goodwill et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie, les normes IFRS introduisent de nouvelles conditions quant à la reconnaissance des actifs incorporels. Le PCG ne donne pas de définition précise d'un actif incorporel, celui-ci étant qualifié d'actif « ni corporel, ni financier ». Néanmoins, une liste d'éléments qualifiés d'incorporels tels que les brevets, les licences, les marques ou encore les logiciels est proposée dans le plan comptable sous le poste d'actif « immobilisations incorporelles ».

Selon la norme IAS 38 relative aux immobilisations incorporelle, un actif incorporel est identifié s'il est séparable de l'entité (c'est-à-dire, s'il peut être vendu, loué ou encore échangé) ou s'il provient de droits légaux ou contractuels. Ainsi, un élément incorporel doit être comptabilisé à l'actif du bilan, sous deux conditions :

- il correspond à la définition d'un actif incorporel, c'est-à-dire un élément sans substance physique, identifiable, contrôlé par l'entreprise et donnant lieu à la création d'avantages économiques futurs,
- son coût peut être évalué de manière fiable.

D'après le nouveau référentiel, certains actifs incorporels tels que les marques, les listes de clients, les carnets de commande ou encore les licences doivent d'être activés dès lors que ces deux conditions sont réunies. Le tableau récapitulatif (cf. annexe 3, p.22) présente le

traitement comptable et la dépréciation de la plupart des investissements incorporels préconisés par l'IASB et le référentiel français avant et après 2005 concernant la plupart des investissements incorporels.

La réglementation comptable française offrait (jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2005) la possibilité aux entreprises soit d'inclure dans le goodwill l'ensemble des actifs incorporels acquis lors de regroupements d'entreprises, soit de les faire apparaître séparément. Cette option n'est plus admise par les normes IFRS qui obligent en théorie à activer de manière distincte ce type d'éléments.

L'application stricte de cette norme devrait donc impliquer une reconnaissance accrue de certains éléments incorporels de manière distincte du goodwill. En effet, d'après Collette et Richard (2005), l'IASB « affiche donc sa conviction de la possibilité d'une identification dans un maximum de cas et encourage notamment les entreprises à comptabiliser séparément les marques [...]. D'une manière générale, l'IASB pousse de plus en plus à la reconnaissance d'actifs incorporels » (p.262-263).

La seconde différence majeure entre les deux référentiels provient essentiellement de la comptabilisation des parts de marché, comme le montre le tableau récapitulatif (cf. annexe 3, p.22). En effet, alors que les règles françaises autorisent la mise à l'actif des parts de marché, l'IASB considère que ces dernières ne peuvent être comptabilisées séparément en tant qu'actifs incorporels dans la mesure où elles ne remplissent pas les conditions requises.

En résumé, l'étude du traitement comptable des actifs incorporels dans les deux référentiels soulève deux propositions majeures :

- Les normes IFRS interdisant de comptabiliser distinctement du goodwill les parts de marché, il est donc possible d'envisager une baisse du montant des actifs incorporels au profit d'une hausse du goodwill.
- Les normes IFRS obligeant les entreprises à comptabiliser de manière séparée du goodwill les actifs incorporels dès lors que les deux conditions citées ci-dessus sont remplies, il est donc possible d'envisager une hausse du montant des actifs incorporels au détriment du goodwill.

Compte tenu de ces deux propositions, l'application des normes IFRS devrait nécessairement impliquer des changements notables dans la répartition de l'ensemble du total des actifs incorporels, sans en modifier le montant global. Pour conclure, de nombreuses recherches ont été réalisées sur le thème des actifs incorporels, toutefois, peu d'études ont été menées sur les pratiques des entreprises. L'étude empirique présentée dans la seconde partie va permettre de



répondre à la question suivante : L'application des normes IFRS a-t-elle pour conséquence d'accroître le montant du goodwill au détriment des actifs incorporels ou au contraire de diminuer son montant au profit de ces derniers ?

## **2. UNE ETUDE EMPIRIQUE DES ENTREPRISES DU CAC 40**

### **2.1 Méthodologie**

Afin d'étudier l'impact des normes IFRS sur la reconnaissance des actifs incorporels, nous avons réalisé une étude empirique sur les 32 sociétés composant le CAC 40 à la date du 31 décembre 2004. Sept sociétés ont été exclues de notre échantillon en raison de leur appartenance au secteur de la banque et de l'assurance présentant des particularités comptables. De plus, une autre société, STMicroelectronics a été supprimée, les états financiers antérieurs à 2005 étant établis conformément aux US-GAAP. Notre étude se base sur différentes informations de nature quantitative et qualitative contenues dans les rapports annuels des années 2004 et 2005 collectés sur les sites Internet des entreprises. Les documents sont, d'une part, les données présentées dans les bilans consolidés et, d'autre part, les informations fournies dans l'annexe. La faible taille de notre échantillon s'explique par l'impossibilité de recourir à l'utilisation de bases de données. En effet, ces dernières ne fournissent pas d'une part la composition des données incorporelles, d'autre part, les données de rapprochement du passage des normes françaises aux normes IFRS.

Pour comparer les données comptables relatives aux actifs incorporels en normes françaises à celles établies selon le référentiel international, les données de l'année 2004 ont été utilisées pour l'ensemble des entreprises de notre échantillon. En effet, les normes IFRS rentrant en application au 1<sup>er</sup> janvier 2005, le rapprochement entre les normes françaises et IFRS a systématiquement été présenté pour les comptes de l'année 2004 afin de préciser les modalités du passage aux nouvelles normes. Dès lors, les données de notre étude empirique sont établies à une même date, le 31 décembre 2004, selon les deux référentiels ; elles sont donc strictement comparables puisque relatives aux mêmes événements.

Nous nous sommes d'abord attachées à déterminer la part de l'écart d'acquisition dans l'ensemble des actifs incorporels<sup>3</sup> selon les deux référentiels. Ce ratio (goodwill/Total des

---

<sup>3</sup> Le total des actifs incorporels inclut l'écart d'acquisition.

actifs incorporels<sup>4</sup>) permet de mesurer la reconnaissance des actifs incorporels distincts du goodwill. Par exemple, ce ratio s'élève à hauteur de 90% pour le groupe Alcatel selon les normes françaises, ce qui signifie que la reconnaissance d'éléments incorporels autres que le goodwill est très faible. A l'inverse, pour Bouygues, ce ratio est d'environ 3% d'après ce même référentiel : cette entreprise reconnaît donc un grand nombre d'actifs incorporels séparés de l'écart d'acquisition. En moyenne, la part de l'écart d'acquisition dans les actifs incorporels s'élève, approximativement à 60% (voir annexe 2, p.21) pour les normes françaises et à 69% pour les normes IFRS. Ainsi, l'augmentation significative de ce ratio d'environ dix points de pourcentage pour l'ensemble des entreprises de notre échantillon, montre un impact non négligeable de l'application des normes IFRS dans le traitement comptable des actifs incorporels. La hausse de la part du goodwill dans les actifs incorporels traduit une plus faible reconnaissance des actifs incorporels de manière distincte de ce dernier. Cette tendance moyenne semble donc corroborer la première conclusion telle qu'énoncée précédemment : l'interdiction par les normes IFRS de comptabiliser certains actifs incorporels de manière distincts du goodwill entraîne une augmentation du montant du goodwill au détriment des actifs incorporels.

Dans un second temps, il nous est apparu pertinent de comparer la dimension précédente au total de l'actif. En effet, cet indicateur (Total des actifs incorporels/Total de l'actif<sup>5</sup>) donne une mesure du poids de l'ensemble des actifs incorporels dans le bilan, et permet de juger de l'importance respective des écarts d'acquisition et des autres actifs incorporels au sein du patrimoine des entreprises. A titre d'illustration, le premier ratio, mesurant la part du goodwill dans les actifs incorporels, s'élève à 9% pour Pernod-Ricard d'après les normes françaises, s'analysant donc comme une forte reconnaissance des actifs incorporels. Le second ratio, de 32%, montre que les actifs incorporels occupent une place significative dans cette entreprise, dans la mesure où ils représentent près d'un tiers du bilan. En moyenne, la part de l'ensemble des actifs incorporels dans l'actif total correspond à 22% selon le référentiel français et à environ 23% dans le référentiel international. Il apparaît alors que la proportion de l'ensemble des actifs incorporels des 32 entreprises composant notre échantillon reste stable au sein des bilans de ces entreprises. D'après les deux conclusions provenant de l'analyse des modifications dues aux normes IFRS, soit les immobilisations incorporelles diminuent au profit du goodwill, soit les immobilisations incorporelles augmentent au détriment du

---

<sup>4</sup> Goodwill/Total des actifs incorporels est noté sous l'abréviation : GW/(GW+AI) dans les graphiques.

<sup>5</sup> Totale des actifs incorporels/Total de l'actif est noté sous l'abréviation : (GW+AI)/AT dans les graphiques.

goodwill. Aussi, cette relative stabilité laisse supposer une compensation de la baisse des actifs incorporels distincts du goodwill par une hausse du montant du goodwill du fait des résultats issus de l'analyse du premier ratio. Toutefois, ces premières analyses sont fondées sur les moyennes des entreprises de notre échantillon, ce qui risque de masquer des disparités au sein de ces entreprises.

La mise en parallèle des données relatives d'une part au référentiel français, d'autre part, au référentiel international, pour chacun des deux ratios, fait apparaître un certain nombre de disparités. Si certaines entreprises présentent des ratios similaires malgré le passage aux nouvelles normes, à l'inverse, des écarts importants sont observables pour d'autres entreprises (cf. annexe 2, p.21). Au vu des résultats, un intervalle de variation de cinq points de pourcentage entre les montants des deux ratios établis selon les deux référentiels a été jugé non significatif. Aussi, la comparaison entre les données des deux référentiels quant aux deux ratios étudiés, fait apparaître cinq groupes distincts. Ces cinq groupes, successivement étudiés, sont représentés graphiquement afin de mieux visualiser l'impact du changement de normes. Chacun des graphiques représente la répartition des entreprises de notre échantillon avant et après le passage aux normes IFRS quant à la reconnaissance des actifs incorporels. Ces graphiques comportent deux axes :

- l'axe des abscisses représente le poids du goodwill dans les actifs incorporels totaux (y compris le goodwill). L'interprétation de cet axe se fait de la manière suivante : plus le poids du goodwill dans les actifs incorporels est faible, plus le poids des autres actifs incorporels est élevé, et donc plus l'entreprise reconnaît d'actif incorporel de manière séparée du goodwill.
- l'axe des ordonnées correspond au poids des actifs incorporels totaux dans l'actif total. Aussi, plus ce poids est élevé, plus les actifs incorporels occupent une place importante dans le bilan.

Sur les différents graphiques, deux points caractérisent chaque entreprise selon les normes françaises et internationales.

## **2.2 Groupe 1 : Les deux ratios ne sont pas affectés par le changement de normalisation**

Au sein de notre échantillon, 16 entreprises, soit la moitié des entreprises sélectionnées, présentent un intervalle de variation inférieur à cinq points de pourcentage à la fois pour le

ratio présentant la part du goodwill dans l'ensemble des actifs incorporels ainsi que pour le ratio mesurant la part des actifs incorporels dans l'actif total.

La représentation graphique des entreprises du premier groupe est établie ci-dessous :

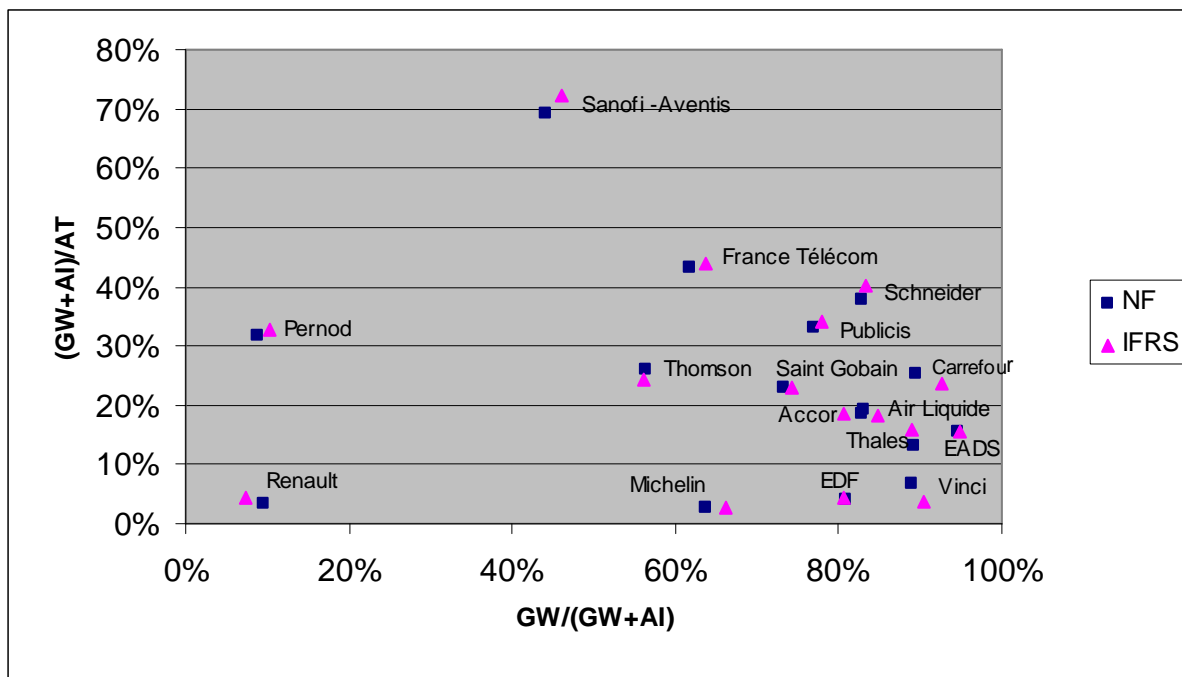


Schéma 1 : Groupe 1 : Pas de changement entre les deux référentiels

Pour le groupe 1, la médiane du ratio goodwill sur actifs incorporels s'élève à 79% et à 21% pour le ratio actifs incorporels sur actif total pour les deux référentiels. De plus, le graphique ci-dessus illustre parfaitement le fait que l'introduction des normes IFRS n'a pas entraîné de modifications quant à la reconnaissance des actifs incorporels : les deux points représentant les entreprises sont très proches voire confondus. Par exemple, pour EDF, les normes IFRS n'ont aucune incidence sur le traitement comptable des actifs incorporels.

Ce premier résultat semble très intéressant. Pour la moitié de notre échantillon, soit 16 entreprises du CAC 40, l'application des normes IFRS n'a pas eu d'impact sur la comptabilisation des actifs incorporels. Ce constat va à l'encontre des deux conclusions formulées à la fin de la première partie. Trois interprétations sont possibles :

- Ces entreprises ont anticipé la mise en application des normes IFRS, notamment dans le traitement des actifs incorporels : seuls des retraitements à la marge ont été effectués lors du changement de référentiel.

- Ces entreprises ont fait en sorte de minimiser l'impact du passage aux nouvelles normes sur la question des immobilisations incorporelles et n'ont fait que de très faibles retraitements.
- Ces entreprises ont strictement appliqué les nouvelles recommandations, mais n'étaient que peu concernées par les dispositions requises par les normes IFRS quant aux immobilisations incorporelles.

Une étude plus approfondie des rapports annuels des entreprises de ce groupe ne nous a pas permis de déterminer les raisons de cette absence de changement.

### 2.3 Groupe 2 : Montant stable du total des actifs incorporels, augmentation du montant du goodwill

Le groupe 2 est constitué des entreprises qui présentent un montant stable du total des actifs incorporels et une augmentation significative du goodwill suite au passage aux normes IFRS. Dix entreprises, soit près d'un tiers de notre échantillon, constituent ce groupe. La représentation graphique est présentée ci-dessous :

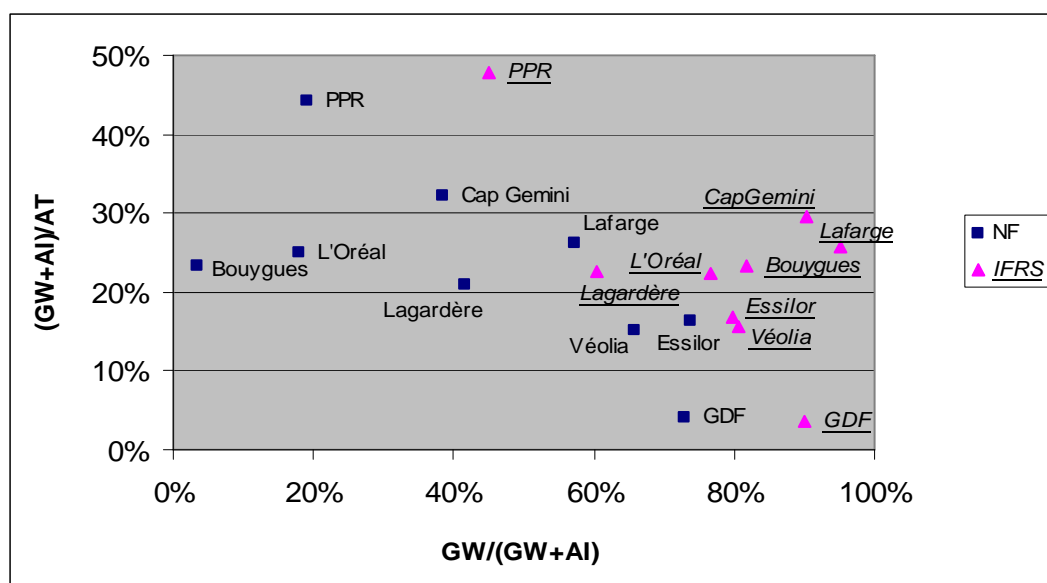


Schéma 2 : Groupe 2 : Montant stable des actifs incorporels, augmentation du montant du goodwill

Ce groupe se caractérise par des médianes de valeur similaire du ratio mesurant la part des actifs incorporels dans l'actif total au sein des deux référentiels. Cette médiane correspond respectivement à 24% d'après les normes françaises et à 23% selon les normes IFRS. En revanche, la part du goodwill dans l'ensemble des actifs incorporels passe de 49% d'après le référentiel français à 80% selon le référentiel international. L'importante augmentation du

montant du goodwill, suite au changement de référentiel, est compensée par une diminution des autres actifs incorporels. Concrètement, ce cas correspond à la première proposition issue de la littérature, à savoir que le montant du goodwill est accru par le reclassement d'autres actifs incorporels dans celui-ci. En l'espèce, l'étude approfondie des notes annexes aux comptes consolidés relative au passage aux normes IFRS montre que cette hausse du goodwill provient d'un reclassement dans le goodwill de certains actifs incorporels, tels que les parts de marché et les fonds de commerce. Le référentiel international interdit en effet de comptabiliser à l'actif les parts de marché, ces dernières ne répondant pas aux critères nécessaires à leur reconnaissance. Les retraitements du fonds de commerce et des parts de marché modifient considérablement la répartition des actifs incorporels pour certaines entreprises. Par exemple, le groupe L'Oréal enregistre une augmentation de la part du goodwill dans le total des actifs incorporels de 18% à 77% suite à l'application conjointe des normes IAS 36 et 38.

En incluant certains actifs incorporels dans le goodwill, tels que les parts de marché ou encore les fonds de commerce, les normes IFRS tendent à un appauvrissement de l'information comptable publiée dans la mesure où l'écart d'acquisition devient plus opaque. En effet, la composition précise de ce dernier n'est pas précisée dans les états financiers. Aussi, une augmentation du goodwill au détriment de la reconnaissance distincte de certains actifs incorporels renforce son ambiguïté et détériore la qualité de l'information comptable.

#### **2.4 Groupe 3 : Montant stable des actifs incorporels, diminution du montant du goodwill**

Le troisième groupe identifié comporte quatre entreprises, soit un peu plus de 10% de notre échantillon. Il regroupe des entreprises se caractérisant par un montant stable du total des actifs incorporels comme pour le groupe 2, mais cette fois, le montant du goodwill a diminué de plus de cinq points de pourcentage au profit des actifs incorporels. Les entreprises concernées sont représentées dans le schéma ci-dessous.

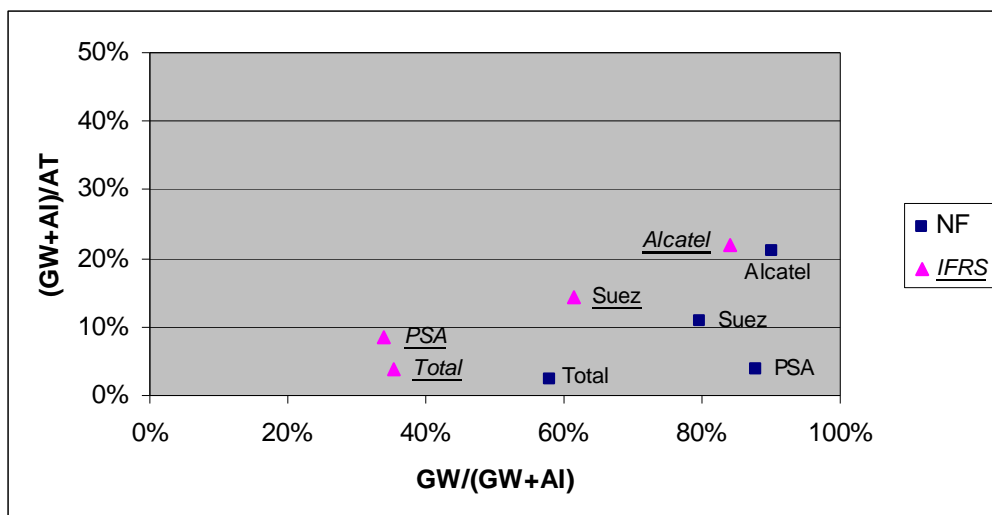


Schéma 3 : Groupe 3 : Montant stable des actifs incorporels, diminution du montant du goodwill

La stabilité de la part totale des actifs incorporels dans le bilan est vérifiée par un léger accroissement du montant de la médiane de 7% en normes françaises à 11% en normes IFRS, ce qui reste inférieur au seuil de l'intervalle de variation défini précédemment. Cette stabilité est contrastée par la forte diminution du montant du goodwill dans les actifs incorporels. La médiane de ce ratio chute en effet de 84% à 48% suite au passage aux normes IFRS.

Le montant total des actifs incorporels dans le bilan restant inchangé malgré le changement de normalisation, toutefois, la baisse du montant du goodwill a pour conséquence d'accroître le nombre d'actifs incorporels reconnus. Cette situation correspond à la seconde conclusion émise à la fin de la première partie, à savoir que l'application des normes IFRS entraîne un reclassement d'actifs initialement inclus dans le goodwill en actifs incorporels distincts. Effectivement, la norme IAS 38 oblige les entreprises à activer certains éléments dès lors que les conditions requises sont remplies, tandis que les normes françaises laissaient aux entreprises le choix d'inclure ou non dans le goodwill ce type d'élément. L'exemple du groupe Alcatel illustre ce cas de figure. En effet, l'augmentation des actifs incorporels, suite aux nouvelles normes, provient du reclassement dans les actifs incorporels des frais de développement, auparavant inclus dans le goodwill.

Contrairement au groupe précédent où le passage aux normes IFRS rend le contenu de l'information comptable plus opaque, ce groupe se distingue par un enrichissement de cette dernière quant à la question des actifs incorporels. En effet, dans ce groupe, de nouveaux actifs incorporels sont reconnus séparément de l'écart d'acquisition, ce qui a pour conséquence de diminuer le montant de ce dernier. Seules 12% des entreprises de notre

échantillon se situent dans cette configuration, ce qui semble décevant au regard des objectifs annoncés par l’instauration des normes internationales, le nouveau référentiel ayant pour ambition d’accroître la lisibilité et la comparabilité des états financiers.

## 2.5 Groupe 4 et groupe 5 : Augmentation du goodwill et évolution des actifs incorporels

Les groupes 4 et 5 se caractérisent par une forte augmentation du goodwill. Toutefois, ces deux groupes sont atypiques dans la mesure où le montant total des actifs incorporels varie de manière significative. Pour le groupe 4, constitué de deux entreprises soit 6% de l’échantillon, le goodwill augmente ainsi que le montant total des actifs incorporels. Pour le dernier groupe, concerné par une seule entreprise, si le montant du goodwill croît également, en revanche, le montant total des actifs incorporels diminue. Le schéma 4 récapitule les positions des deux groupes.

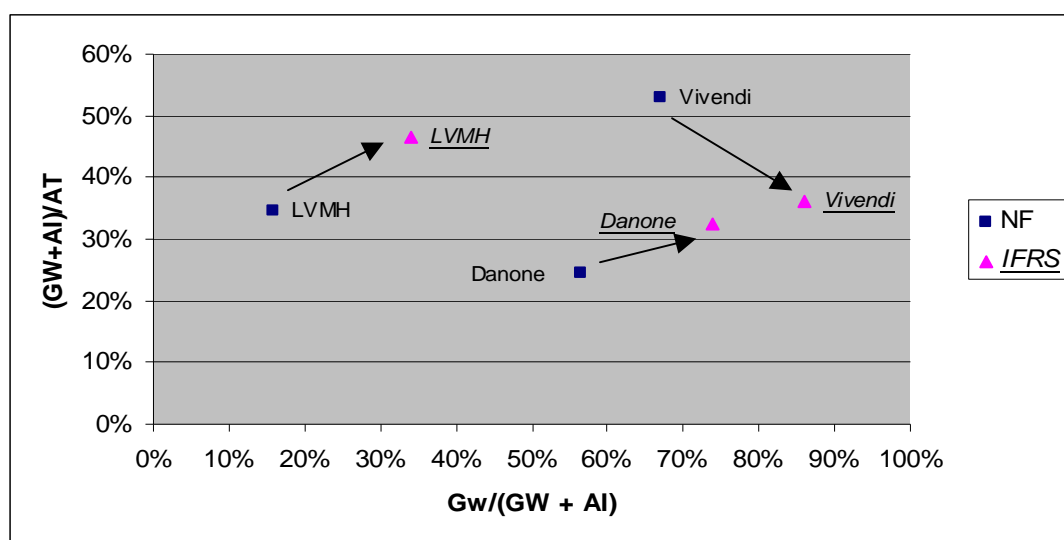


Schéma 4 : Groupe 4 : LVMH et Danone : Augmentation des actifs incorporels et augmentation du goodwill.

Groupe 5 : Vivendi : Baisse des actifs incorporels et augmentation du goodwill

Schématiquement, l’ajout des flèches sur le graphique permet d’illustrer l’incidence de l’application des normes IFRS. Contrairement aux autres groupes, un changement s’opère à deux niveaux : le montant global des actifs incorporels est modifié ainsi que la part du goodwill au sein de l’ensemble des actifs incorporels.

Pour le groupe 4, les médianes des deux ratios connaissent une croissance de 36% à 54% pour le montant de la part du goodwill dans les actifs incorporels et de 29% à 39% en ce qui concerne la part des actifs incorporels dans l’actif total. En ce qui concerne le groupe LVMH,



l'augmentation significative du montant des actifs incorporels s'explique par un retraitement des acquisitions antérieures conformément aux normes IFRS. En effet, l'application rétroactive des normes IFRS est possible dans le cadre de regroupements d'entreprises, mais n'est pas systématiquement appliquée. Cette marge de manœuvre offre la possibilité aux entreprises de retraiter conformément aux nouvelles normes les regroupements antérieurs à leur introduction. En l'espèce, le groupe LVMH a choisi de réévaluer la marque Louis Vuitton, ce qui explique l'incidence sur les actifs incorporels. D'après le rapport annuel de LVMH, l'augmentation de la part du goodwill dans les actifs incorporels provient d'une part du retraitement des acquisitions antérieures par la comptabilisation d'un écart d'acquisition en contrepartie de l'impôt différé sur les marques. D'autre part, les engagements de rachat de minoritaires ont été enregistrés au passif en contrepartie d'un écart d'acquisition, d'où la croissance de ce dernier.

Pour le groupe Danone, l'augmentation des deux ratios est principalement due aux options de vente accordées à des actionnaires minoritaires. Conformément à la norme IAS 32, relative aux instruments financiers, lorsque des actionnaires minoritaires disposent d'options de vente de leur participation, leur quote-part dans l'actif doit être déduit du poste « intérêts minoritaires » au profit des dettes financières revalorisées au prix d'exercice de l'option. En contrepartie, le poste « écart d'acquisition » est augmenté de ce même montant.

Comme le montre la faible proportion des entreprises de ce groupe, cette tendance à l'augmentation à la fois du total des actifs incorporels dans le bilan et de la part du goodwill dans les actifs incorporels, est minoritaire.

Le groupe 5 se caractérise par une double baisse du montant du goodwill et des actifs incorporels. Ce cas est une exception, dans la mesure où cette double baisse correspond à l'application de la norme IFRS 5, relative aux actifs non courants destinés à la vente. Cette norme prévoit une classification spécifique sur une ligne séparée du bilan des actifs non courants destinés à la vente dans un avenir proche. En l'espèce, le groupe Vivendi, souhaitant se séparer de sa filiale Vivendi Universal Entertainment, a reclassé l'ensemble des actifs non courants de cette dernière, notamment l'écart d'acquisition et les immobilisations incorporelles au sein d'un poste spécifique dénommé : « Actifs détenus en vue de la vente ».

Ce cas particulier de cession d'une filiale est à l'origine de la baisse à la fois des immobilisations incorporelles et de l'écart d'acquisition.

En définitive, les groupes 4 et 5 ne sont pas représentatifs de la tendance générale de l'incidence des normes IFRS sur la question du traitement comptable des actifs incorporels.

## DISCUSSION ET CONCLUSION

L'étude théorique de la réglementation française et internationale relative au traitement comptable des actifs incorporels aboutit à l'émergence de deux propositions que notre étude empirique cherche à tester. La première proposition a trait à un reclassement de certains actifs incorporels, notamment les parts de marché, au sein du goodwill en raison de l'application des normes IFRS. A l'inverse, d'après la seconde proposition, un nombre accru d'actifs incorporels est reconnu de manière distincte du goodwill. Si la répartition de l'ensemble des actifs incorporels est modifiée par l'application des normes IFRS, le montant global des actifs incorporels n'est a priori pas affecté.

Afin d'étudier les conséquences du passage aux normes IFRS quant à la question des actifs incorporels, nous avons étudié 32 sociétés cotées. Les résultats de l'étude empirique ont mis en évidence une grande hétérogénéité suite à la mise en place des normes internationales dans la mesure où cinq groupes ont émergé, alors que nous envisagions, suite à l'étude théorique, seulement deux cas distincts. Ces deux cas ne recouvrent même pas la moitié des entreprises de notre échantillon. Au sein de ces deux cas, la configuration la plus répandue (33%) concerne les entreprises qui enregistrent une augmentation du goodwill au détriment des autres actifs incorporels. Ce cas de figure va à l'encontre de l'un des objectifs des normes IFRS visant notamment à harmoniser les états financiers d'une entreprise à l'autre.

Parallèlement aux deux configurations découlant de la revue de littérature, trois autres cas, non prévus initialement, sont apparus. Finalement, la configuration où s'inscrit la moitié des entreprises de notre échantillon correspond à l'absence d'impact sur le traitement comptable des actifs incorporels suite au changement de référentiel. La tendance générale qui s'affiche suscite plusieurs interrogations compte tenu des modifications induites par les normes IFRS. En effet, les règles de reconnaissance des actifs incorporels diffèrent entre les deux référentiels et l'amortissement systématique de l'écart d'acquisition est supprimé. L'analyse des notes annexes aux comptes consolidés a révélé que ces changements ont des incidences peu significatives.

Si pour certaines entreprises, les normes IFRS rendent visibles certains actifs incorporels acquis en obligeant les entreprises à les inscrire au bilan sous certaines conditions, pour d'autres, les normes IFRS produisent l'effet inverse. Aussi, l'analyse de la composition de l'écart d'acquisition reste toujours difficile, dans la mesure où certains éléments immatériels inclus dans ce dernier continuent d'être difficilement identifiables et évaluables. En

conclusion, les résultats, issus de l'analyse des rapports annuels de l'année 2004 des entreprises du CAC 40, montrent que cinq configurations se dessinent, dont deux regroupent à elles seules 83% des entreprises. Pour la majorité d'entre elles, l'application des nouvelles normes ne génère aucun changement, ce qui va à l'encontre des conclusions de l'étude théorique. L'autre tendance significative (33% de l'échantillon) rassemble les entreprises enregistrant une augmentation de l'écart d'acquisition au détriment des autres actifs incorporels, ce qui semble contraire aux objectifs visés par l'IASB. Alors que la presse financière a fait grand écho des bouleversements induits par les nouvelles normes, les conclusions tirées de notre étude empirique viennent nuancer ces propos sur la question des actifs incorporels.

## BIBLIOGRAPHIE

- Aboody, D., & Lev, B., (1998), "The value relevance of intangibles: the case of software capitalization", *Journal of Accounting Research*, vol.36, supplement, pp.161-191.
- Aboody, D., & Lev, B., (2000), "Information asymmetry, R&D, and insider gains", *The Journal of Finance*, vol.LV, n°6, pp.2747-2766.
- Canibano, L., Garcia-Ayuso, M., & Sanchez, P., (2000), "Accounting for Intangibles: A Literature Review", *Journal of Accounting Literature*, vol.19, n°102-130.
- Colasse B., (2003), *Comptabilité Générale (PCG 1999, IAS et Enron)*, Economica, 8<sup>ème</sup> édition.
- Collete, C., Richard, J., (2005), *Système comptable français et normes IFRS*, Dunod
- Edvinsson L. & Malone M., (1997), *Intellectual Capital*, HarperCollins Publishers.
- IASB, International Accounting Standard n°36, "Impairment of assets".
- IASB, International Accounting Standard n°38, "Intangible assets".
- IASB, International Financial Reporting Standard n°3, "Business combinations".
- Johanson, U., (2000), "Characteristics of intangibles generated from literature and experienced Swedish firms", *Cahier de recherche d'HEC*, n°712.
- Lev, B., & Sougiannis, T., (1996), "The capitalization, amortization and value relevance of R&D", *Journal of Accounting and Economics*, vol.21, pp.107-138.
- Lev, B., & Zarowin, P., (1999), "The boundaries of financial reporting and how to extend them", *Journal of Accounting Research*, vol.37, n°3, pp.353-386.
- Martory B. & Verdier F., (2000), « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie, théorie d'une pratique », *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 6, vol.2, septembre, pp.175-193.
- Mather, P. R., & Peasnell, K. V., (1991), "An examination of the economic circumstances surrounding decisions to capitalize brands", *British Journal of Management*, vol.2, pp.151-164.
- Meunier I, Gintrac F., (2004), « Les goodwills en IFRS seront-ils plus faciles à analyser ? », *Echanges*, n°214, octobre, pp.32-35.
- Obert R., (2003), *Pratique des normes IAS/IFRS*, Dunod.
- Pierrat C. & Martory B., (1996), *La gestion de l'immatériel*, Nathan.
- Pierrat, C., (2000), « Immatériel et comptabilité », in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, sous la direction de B. Colasse, Economica.

- Powell S., (2003), « Accounting for intangible assets : current requirements, key players and future direction », Special issue : Intangibles and Intellectual Capital, *European Accounting Review*, vol.12, n°4, pp.797-811.
- Prat dit Hauret, C., (2004), « Le contrôle de la survalueur : un défi pour les auditeurs légaux », *Journées d'études Université Montesquieu*, Bordeaux IV, 23 janvier, pp.1-16.
- Richard, J., (2006), *Système comptable français et normes IFRS - Cas d'application avec corrigés*, Dunod, Paris.
- Stolowy, H., Haller, A., & Klockhaus, V., (2001), "Accounting for brands in France and Germany compared with IAS 38 (intangible assets), An illustration of the difficulty of international harmonization", *The International Journal of Accounting*, vol.36, n°2, May, pp.147-167.
- Stolowy, H., & Jeny-Cazavan, A., (2001), "International accounting disharmony : The case of intangibles", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol.14, n°4, pp.477-496.
- Thibierge, C., (1997), "Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation des investissements immatériels", Thèse de doctorat ès Sciences de gestion, Université Paris Dauphine.
- Walliser E., (1999), « La mesure comptable des marques à l'heure de l'intégration européenne : une disparité préoccupante », *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 5, vol. 2, sept., pp. 47-60.

**Annexe 1 : Données empiriques (Source : rapports annuels 2004)**

NOM	Goodwill NF	Goodwill IFRS	Actif incorp NF	Actif incorp IFRS	Total Actif incorp IFRS	Total Actif incorp NF	Actif total IFRS	Actif total NF
	en millions d'euros							
ACCOR	1 758	1 667	364	400	2 067	2 122	11 235	11 510
AIR LIQUIDE	2 311	2 332	471	420	2 752	2 782	15 224	14 425
ALCATEL	3 586	3 774	397	720	4 494	3 983	20 629	19 037
BOUYGUES	192	4 540	5 634	1 020	5 560	5 826	23 948	24 865
CAP GEMINI	725	1 774	1 159	189	1 963	1 884	6 636	5 830
CARREFOUR	8 851	9 329	1 046	730	10 059	9 897	42 284	38 977
DANONE	1 817	3 847	1 400	1 353	5 200	3 217	16 079	13 201
EADS	9 460	10 001	548	548	10 549	10 008	68 163	64 223
EDF	5 024	5 374	1 181	1 288	6 662	6 205	149 531	148 375
ESSILOR	310	350	110	88	439	420	2 603	2 584
FRANCE TELECOM	25 806	27 589	15 904	15 632	43 221	41 710	98 693	96 325
GDF	997	1 190	372	131	1 321	1 369	36 509	33 507
L'OREAL	817	3 514	3 740	1 065	4 579	4 557	20 385	18 179
LAFARGE	3 718	5 998	2 760	308	6 306	6 478	24 500	24 772
LAGARDERE	1 662	2 468	2 342	1 611	4 079	4 004	17 966	19 037
LVMH	1 112	4 048	5 947	7 838	11 886	7 059	25 517	20 497
MICHELIN	272	301	155	154	455	427	16 074	16 171
PERNOD-RICARD	193	228	2 007	1 978	2 206	2 200	6 739	6 906
PEUGEOT	1 969	1 873	270	3 664	5 537	2 239	65 569	60 466
PUBLICIS	2 470	2 623	740	740	3 363	3 210	9 855	9 721
PPR	1 932	5 397	8 224	6 618	12 015	10 156	25 177	22 951
RENAULT	188	195	1 781	2 462	2 657	1 969	61 775	60 942
SAINT GOBAIN	5 170	5 203	1 883	1 804	7 007	7 053	30 425	30 887
SANOFI-AVENTIS	23 475	28 338	29 600	33 229	61 567	53 075	85 407	76 755
SCHNEIDER ELECTRIC	4 078	4 462	847	895	5 357	4 924	13 296	13 045
SUEZ	5 352	5 322	1 352	3 353	8 675	6 704	60 227	62 752
THALES	1 955	1 926	235	237	2 162	2 190	13 501	16 474
THOMSON	1 242	1 178	964	924	2 102	2 206	8 649	8 525
TOTAL	1 105	1 121	803	2 055	3 176	1 908	86 767	84 161
VEOLIA ENVIRONT	3 559	4 384	1 859	1 059	5 443	5 418	34 892	35 622
VINCI	1 387	777	173	82	859	1 560	22 946	23 516
VIVENDI	15 555	13 154	7 640	2 177	15 331	23 195	43 039	44 175

## Annexe 2 : Ratios financiers

NOM	Total incorp/ Actif total NF	Total incorp / Actif total IFRS	gw/(gw+AI)	(gw+AI)/AT	gw/(gw+AI)	(gw+AI)/AT	Ecart gw	Ecart AI
			NF		IFRS			
ACCOR	18%	18%	83%	18%	81%	18%	2	0
AIR LIQUIDE	19%	18%	83%	19%	85%	18%	-2	1
ALCATEL	21%	22%	90%	21%	84%	22%	6	-1
BOUYGUES	23%	23%	3%	23%	82%	23%	-78	0
CAP GEMINI	32%	30%	38%	32%	90%	30%	-52	3
CARREFOUR	25%	24%	89%	25%	93%	24%	-3	2
DANONE	24%	32%	56%	24%	74%	32%	-17	-8
EADS	16%	15%	95%	16%	95%	15%	0	0
EDF	4%	4%	81%	4%	81%	4%	0	0
ESSILOR	16%	17%	74%	16%	80%	17%	-6	-1
FRANCE TELECOM	43%	44%	62%	43%	64%	44%	-2	0
GDF	4%	4%	73%	4%	90%	4%	-17	0
L'OREAL	25%	22%	18%	25%	77%	22%	-59	3
LAFARGE	26%	26%	57%	26%	95%	26%	-38	0
LAGARDERE	21%	23%	41%	21%	61%	23%	-19	-2
LVMH	34%	47%	16%	34%	34%	47%	-18	-12
MICHELIN	3%	3%	64%	3%	66%	3%	-3	0
PERNOD-RICARD	32%	33%	9%	32%	10%	33%	-2	-1
PEUGEOT	4%	8%	88%	4%	34%	8%	54	-5
PUBLICIS	33%	34%	77%	33%	78%	34%	-1	-1
PPR	44%	48%	19%	44%	45%	48%	-26	-3
RENAULT	3%	4%	10%	3%	7%	4%	2	-1
SAINT GOBAIN	23%	23%	73%	23%	74%	23%	-1	0
SANOFI-AVENTIS	69%	72%	44%	69%	46%	72%	-2	-3
SCHNEIDER ELECTRIC	38%	40%	83%	38%	83%	40%	0	-3
SUEZ	11%	14%	80%	11%	61%	14%	18	-4
THALES	13%	16%	89%	13%	89%	16%	0	-3
THOMSON	26%	24%	56%	26%	56%	24%	0	2
TOTAL	2%	4%	58%	2%	35%	4%	23	-1
VEOLIA ENVIRONT	15%	16%	66%	15%	81%	16%	-15	0
VINCI	7%	4%	89%	7%	90%	4%	-2	3
VIVENDI	53%	36%	67%	53%	86%	36%	-19	17

### Annexe 3 : Tableau récapitulatif des positions de l'IASB et de la France avant et après 2005 concernant les investissements incorporels

Investissement incorporel	IASB 2005 (comptes consolidés)		Comptes individuels français avant 2005		Comptes individuels français après 2005	
	Activation	Mode de dépréciation	Activation	Mode de dépréciation	Activation	Mode de dépréciation
Frais de constitution	NON	-	Possible	Amortissement court (max 5 ans)	Possible mais souvent en charges	Amortissement court
Frais de recherche	NON	-	NON	-	NON	-
Frais de développement	OUI sous conditions	Amortissement long + Test	Possible	Amortissement court de préférence	Possible sous conditions	Amortissement long de préférence
Frais de lancement	NON	-	Possible	Amortissement court ou long	NON	-
Frais de publicité	NON	-	Possible	Amortissement court ou long	NON	-
Brevet interne	OUI	Amortissement long + Test	Possible	Amortissement court ou long	Possible	Amortissement court ou long
Brevet externe	OUI	Amortissement long + Test	OUI	Amortissement court ou long	OUI	Amortissement court ou long
Marques internes	Recherche : NON Dépôt : NON	- -	Recherche: possible Dépôt : OUI	Amortissement court ou long	Recherche: possible Dépôt : NON	Amortissement court ou long
Marques externes	OUI	Pas d'amort., mais test de dépréciation	OUI	Pas d'amort., mais provision	OUI	Pas d'amort., mais test de dépréciation
Frais de formation	NON	-	Possible	Amortissement court ou long	NON	-
Logiciels internes	OUI	Amortissement long + Test	Possible	Amortissement court de préférence	OUI	Amortissement long de préférence
Logiciels externes	OUI	Amortissement long + Test	OUI	Amortissement court de préférence	OUI	Amortissement court ou long
Parts de marché	NON	-	OUI	Pas d'amort., mais provision	OUI	Pas d'amort., mais test de dépréciation
Frais d'augmentation de capital, fusion	NON imputation sur la prime d'émission	-	Possible	Amortissement court (max 5 ans)	Possible mais préférence pour l'imputation sur la prime d'émission	-

Source : Richard, 2006, p.203.