



Regroupements d'entreprises, Culture et Goodwill au Japon

Clémence Garcia

► To cite this version:

Clémence Garcia. Regroupements d'entreprises, Culture et Goodwill au Japon. Comptabilités, économie et société, May 2011, Montpellier, France. pp.cd-rom. <hal-00650432>

HAL Id: hal-00650432

<https://hal.science/hal-00650432v1>

Submitted on 10 Dec 2011

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

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



HAL Authorization

Regroupements d'entreprises, Culture et Goodwill au Japon

Clémence Garcia

clemence_garcia1@yahoo.co.jp

Résumé

Résumé Le goodwill a fait l'objet d'une importante littérature comptable, mais peu de ces recherches se sont intéressées au Japon. Pourtant, ce pays constitue une exception en la matière et mérite une plus grande attention. Cette étude se propose d'examiner dans quelle mesure les particularités économiques et culturelles des regroupements d'entreprises au Japon influent sur les modes de comptabilisation initiale du goodwill. Elle s'appuie sur la théorie conditionnelle-normative de Mattessich (1995) et sur des études de cas de regroupements intervenus dans la seconde moitié des années 2000 au Japon. Les études de cas montrent que les jugements de valeur des acteurs aboutissent souvent à d'importantes sous-évaluations de la cible qui ne sont pas forcément justifiées économiquement. De telles sous-évaluations sont facilitées par le fait que les entreprises qui participent au regroupement sont presque toujours des entreprises liées avant l'opération par des relations capitalistiques, commerciales de très long terme, ou familiaux.

Introduction

Depuis l'éclatement de la bulle financière japonaise en 1990, les différents gouvernements successifs se sont employés à moderniser les systèmes de régulation économique. Ce sont en particulier le droit des affaires, les circuits financiers et la fiscalité qui ont formé l'essentiel des débats de politique économique des deux dernières décennies.

En 1996 fut lancée une politique de déréglementation économique qui fut appelée le « Big Bang¹ financier ». Le train de réformes initié par le gouvernement Hashimoto prit effet entre 1998 et 2001, sous les gouvernements Obuchi et Koizumi.

Le volet comptable du « Big Bang » visait à harmoniser les normes japonaises avec un benchmark des normes américaines et internationales de l'époque, introduisant notamment l'évaluation des titres à la juste valeur, la comptabilisation des provisions pour retraites, l'obligation de présenter des comptes consolidés, les états financiers intermédiaires, le tableau des flux financiers...

Toutes ces réformes impliquaient un changement de format de l'information financière, ou la comptabilisation de nouveaux éléments comme les frais de développement et la consolidation

¹ Ce terme fait référence à la politique thatchériste des années 1980 dont le gouvernement Hashimoto s'est inspiré pour déréglementer le système financier.

des filiales. L'évaluation des titres à la juste valeur constituait au contraire une réelle rupture avec les pratiques existantes, c'est pourquoi la norme parut plus tardivement (1999) et fit l'objet de nombreuses critiques (Tanaka, 2003).

Outre la norme sur les instruments financiers, fut également publiée en 1999 la *Loi de Revitalisation de l'Industrie*, ayant pour objectif de restaurer la compétitivité des groupes industriels japonais. Parmi les nombreuses dispenses et dérogations de cette loi, les plus importantes permettaient de faciliter les regroupements d'entreprises : dégrèvement de droits de mutation, dispense d'audit préalable aux fusions, dispense d'assemblée extraordinaire lors d'une restructuration de l'activité...

Cette loi contribua à augmenter le nombre de regroupements d'entreprises depuis 2001. Pour les seules entreprises cotées, leur nombre est passé de 217 en 1996 à 1695 en 2007². Contrairement aux années 1990, pendant lesquelles le niveau des regroupements d'entreprises était particulièrement faible (Tang et Metwalli, 2006) et concernait surtout l'absorption de filiales par d'autres entités du groupe, la vague de fusions des années 2001-2003 a eu un impact économique significatif, et a ravivé le débat actuel sur la comptabilisation des incorporels.

Depuis les années 1950, le système comptable japonais repose sur l'équilibre fragile de trois sources de droit : les normes comptables du droit commercial, les normes d'information financières pour les sociétés cotées et la fiscalité des entreprises.

En matière de regroupements d'entreprises, le goodwill doit être amorti sur une période maximale de 20 ans selon la norme d'information financière de 1997. Depuis 2006, les normes comptables du droit commercial se sont alignées sur cette prescription, mettant fin à plus de cinquante ans d'amortissement quinquennal. En ce qui concerne la fiscalité, l'amortissement quinquennal est reconnu depuis 1967, mais une méthode proche de notre méthode dérogatoire est également admise.

Cette méthode, qui correspond au pooling-of-interests anglo-saxon, semble avoir dominé la pratique des entreprises japonaises dans l'après guerre (JICPA, 1999). Dès 1960, une table ronde³ réunissant universitaires, commercialistes et grandes entreprises préconisait l'utilisation de cette méthode fiscalement avantageuse⁴. Jusqu'en 2003, le pooling-of-interests fut appliqué par consensus entre les praticiens et l'administration fiscale mais ne fut cependant jamais codifié dans les normes comptables⁵.

Or, en 2001, le FASB a non seulement supprimé la méthode du pooling-of-interests avec le SFAS 141, mais plus encore l'amortissement du goodwill avec le SFAS 142. De sorte que l'organisme de normalisation japonais, qui affichait alors pour priorité l'harmonisation comptable internationale, fut bien embarrassé avec la tradition locale de non-comptabilisation du goodwill.

² Information tirée de la base Thomson One Banker ; ce niveau reste toutefois beaucoup plus faible qu'en France.

³ K. Kurosawa, S. Banba, et M. Takeda (1960) « Gappei no Keiri » (*L'administration des Fusions*).

⁴ Comme la méthode dérogatoire en France, le *pooling-of-interests* japonais permettait une économie d'impôts sur les plus-values latentes des actifs acquis.

⁵ C'est sans doute pour cette raison que les études antérieures sur la comptabilité japonaise ignorent le *pooling-of-interests*.

Contrairement aux réformes de 1997, qui ne remettaient pas vraiment en question les pratiques existantes, la norme de 2003 sur les regroupements d'entreprises fit l'objet d'un réel débat qui se solda comme fréquemment au Japon par un compromis. D'un côté, l'ASBJ maintint l'amortissement du goodwill ; mais de l'autre, il interdit le pooling-of-interests à l'exception des cas rares dans lesquels un acquéreur ne pourrait être identifié.

Jusqu'à la mise en application de la norme sur les regroupements d'entreprise en 2005, l'utilisation de la méthode du pooling-of-interests impliquait que les actifs incorporels ne soient que rarement comptabilisés.

Depuis 2005, l'interdiction de cette méthode a fait apparaître une réalité très différente. Outre quelques regroupements d'entreprises qui se soldent par la comptabilisation de goodwill à l'actif, le goodwill négatif, ou badwill, est particulièrement fréquent⁶.

Dans les normes japonaises, le goodwill négatif est comptabilisé comme une provision et il est amorti sur une période n'excédant pas 20 ans. En revanche, pour la norme IFRS 3, le badwill est au contraire un produit directement comptabilisé dans le résultat de l'exercice. Un badwill important entraînant la distorsion du résultat, la perspective d'une convergence avec l'IFRS 3 soulève de nombreuses critiques.

Les mutations récentes du système comptable japonais ont fait l'objet d'un faible nombre d'études parmi lesquelles Saito (2008) est la mieux documentée. On ne peut que regretter ce faible intérêt, car les réformes mises en œuvre entre 2001 et 2005 ont un impact beaucoup plus profond, et ont engendré des débats plus riches que le « Big Bang » de la fin des années 1990.

En ce qui concerne les regroupements d'entreprises, les deux normes de 1997 et 2003 n'emportent pas le consensus qui entourait le pooling-of-interests avant sa suppression. En effet, pour les partisans de l'harmonisation internationale, il faudrait supprimer l'amortissement du goodwill pour poursuivre la politique de convergence. Pour les conservateurs, au contraire, il faudrait conserver l'amortissement sur une durée raisonnable à la fois pour les goodwills positifs et négatifs.

A ces deux politiques opposées, il semble légitime d'ajouter un troisième questionnement. Si pour les entreprises japonaises, le goodwill est essentiellement perçu comme une source de distorsion du résultat, une information contre-productive, pourquoi interdire la méthode du pooling-of-interests ? Certes, l'hypothèse est clairement à contre courant. Toutefois, sa légitimité mérite d'être envisagée car le pooling-of-interests n'avait pas fait l'objet de critiques au Japon depuis Kurosawa en 1960.

Afin de mieux comprendre la comptabilité des regroupements d'entreprises au Japon, on se propose dans cette étude de présenter plusieurs cas récents et de mettre en lumière les caractéristiques locales qui expliquent l'exception japonaise en matière de goodwill.

Ces particularités peuvent être de diverse nature : économiques, légales, sociales, financières...ou culturelles. Par exemple, l'aversion pour les licenciements qui caractérise les entreprises japonaises est susceptible de réduire la marge de manœuvre d'un éventuel acquéreur. Cet élément, bien qu'il ne relève pas d'une contrainte légale ou économique influe sur le comportement des acteurs lors des processus de regroupement d'entreprises.

⁶ Par exemple, la fusion des assureurs Sonpo Japan et Nipponcoa en 2010 a dégagé un fort goodwill négatif.

Dans quelle mesure l'hypothèse de la culture peut-elle justifier la fréquence des goodwills négatifs ? ou bien l'aversion pour la méthode de l'acquisition ?

Certaines études antérieures ont abordé le concept de culture (en tant qu'ensemble de valeurs sociales ou nationales) et son influence sur les systèmes comptables nationaux de manière globale (Gray, 1988). Contrairement à cette approche macroéconomique, d'autres études ont cherché à opérationnaliser la culture et son expression dans l'information financière des entreprises (Bessieux-Ollier, 2002).

Pour analyser nos cas des regroupements d'entreprises, la seconde approche semble plus appropriée, et peut s'appuyer pour la partie analytique sur la théorie conditionnelle-normative de Mattessich (1995).

Après avoir présenté le cadre théorique dans une première partie, la seconde partie est consacrée à la méthodologie des études de cas. Puis, trois cas représentatifs sont analysés dans les parties suivantes. Enfin, l'étude conclue sur les éléments culturels sous-jacents de la norme IFRS 3.

1. Cadre théorique et Méthodologie de l'étude

Après une revue des études antérieures concernant la diversité des traitements comptables du goodwill, nous présentons dans cette partie la théorie conditionnelle normative de Mattessich (1995).

1.1. Les études consacrées à la diversité des traitements comptables du goodwill

Plusieurs études comparatives (Thibierge, 1997 ; Stolowy et Jeny, 2001 ; Bessieux-Ollier, 2002) ou historiques (Hughes, 1982 ; Ding et al, 2005) ont montré la diversité des traitements comptables du goodwill depuis le 19ème siècle.

Bien qu'aucune des études citées ci-dessus ne s'intéresse au traitement du goodwill négatif, ou badwill, la même constatation que pour le goodwill positif s'impose : les méthodes varient grandement dans le temps et l'espace. A l'heure actuelle, la divergence la plus importante pour cette étude est que la norme IFRS 3 pose la comptabilisation du badwill comme produit du résultat de l'exercice, alors les normes japonaises préconisent au contraire la constitution d'une provision amortie sur une période n'excédant pas 20 ans.

Ding et al. (2005) proposent une classification des différentes possibilités en quatre catégories, fondées sur les théories de la valeur.

Concept de Valeur	Traitement du goodwill	Mise en Pratique (exemple)
Statique pure	Amortissement immédiat ou sur une période courte	Pratique de certaines entreprises japonaises
Statique faible	Imputation sur les réserves	Entreprises britanniques jusqu'aux

	Pooling-of-interests	années 1980
Dynamique	Amortissement sur une période représentative de la durée de vie du goodwill	Entreprises américaines avant le SFAS 142
Actuarielle ou Fiscale	Comptabilisation à l'actif sans amortissement, mais dépréciation éventuelle	Entreprises françaises Best practice internationale depuis les années 2000

Hughes (1982) propose une vision de la comptabilité du goodwill contingente : pour cet auteur, le traitement comptable du goodwill a évolué aux Etats Unis au cours du 20^{ème} siècle du fait des transformations de l'environnement économique des entreprises.

Pour Ding et al. (2005), ce sont plus précisément les besoins d'information des acteurs dominants qui justifient les changements intervenus dans quatre pays occidentaux (France, Allemagne, Grande Bretagne et Etats Unis) depuis le 19^{ème} siècle. En effet, la comptabilisation et l'amortissement du goodwill ont une influence sur le résultat distribuable ou imposable, ainsi que sur les ratios d'endettement. Les différentes parties prenantes de l'entreprise que sont les actionnaires, les tiers créanciers ou l'administration fiscale ont donc une préférence pour la méthode qui sert le mieux leurs intérêts.

L'étude de Bessieux-Ollier (2002) propose deux facteurs culturels pour expliquer cette diversité : la propension au secret, qui se manifeste par le niveau de communication financière, et la propension à la prudence, qui est mesurée par le niveau de conservatisme dans le traitement du goodwill.

Les vecteurs d'explications des circonstances économiques (Hughes, 1982), des intérêts des acteurs (Ding et al. 2005) et de la culture (Bessieux-Ollier, 2002) fournissent des éléments d'explication intéressants concernant les pratiques des entreprises en matière de goodwill. Cependant, ces travaux ne permettent pas d'étudier les relations entre les différents facteurs.

C'est pourquoi nous présentons dans le paragraphe suivant la théorie conditionnelle normative (Mattessich, 1995) qui fournit un cadre d'analyse plus complet pour cette étude.

1.2. La théorie conditionnelle normative

Mattessich (1995) propose un paradigme de recherche qui intègre à la fois la recherche normative de base et la recherche appliquée (empirique). Considérant que la comptabilité est une science appliquée et non une science pure, Mattessich se donne pour objectif principal la formation d'un corpus de théories normatives destinées à guider le praticien dans ses choix de comptabilisation en fonction de ses objectifs.

En ce qui concerne le volet normatif de ce paradigme, Mattessich réfute tout d'abord le caractère universel des théories normatives classiques. En effet, la comptabilité doit permettre d'atteindre les objectifs fixés par les entreprises, et ces objectifs reposent sur des jugements de valeur que les théories normatives classiques se refusent d'explicitier.

En ce qui concerne la partie empirique de ce paradigme, Mattessich souligne l'importance de rechercher des relations de causes à effets entre les méthodes comptables et les phénomènes

qui participent de la réalisation des objectifs. Il souligne que la théorie positive n'étudie pas ces relations mais propose seulement des tests statistiques de divers phénomènes ; elle ne permet donc pas de *prescrire* un traitement comptable plutôt qu'un autre.

En résumé, Mattessich préconise de donner plus d'importance aux objectifs, et de mieux envisager les relations entre ces objectifs et les moyens de les atteindre.

Dans le paradigme conditionnel normatif, les hypothèses doivent typiquement adopter une formulation comme « Pour atteindre l'objectif O, dans des circonstances C, alors choisissez la méthode M. » Contrairement aux théories normatives classiques, ces propositions sont conditionnées par les objectifs et les circonstances. De plus, ces propositions doivent toujours des méthodes pour lesquelles le coût de l'information n'excède pas les bénéfices escomptés.

Par ailleurs, Mattessich (2003) clarifie également sa représentation de la réalité, qu'il appelle le modèle de l'oignon. Mattessich adopte une vision positiviste de la réalité, tout en reconnaissant l'interdépendance la réalité extérieure avec les représentations subjectives des acteurs. Cette vision repose selon Mattessich sur un découpage de la réalité en quatre niveaux imbriqués :

- (au centre) la réalité physique et chimique, c'est-à-dire celle des éléments chimiques qui composent le monde,
- la réalité biologique, celle des organismes vivants ;
- la réalité mentale, celle de l'esprit humain ; et
- la réalité sociale, celle des groupes d'hommes ou d'animaux.

Le quatrième niveau, celui de la réalité sociale, est le plus important pour la comptabilité. Mattessich adopte une posture positiviste concernant les phénomènes qui constituent les premier et quatrième niveaux de réalité : le physique et le social.

Le cadre théorique fourni par Mattessich permet d'intégrer différents éléments concernant la comptabilité du goodwill. D'une part, l'argument des acteurs dominants de Ding et al. (2005) peut être généralisé grâce à la contrainte d'objectif. De plus, l'argument des circonstances économiques de Hughes (1982) correspond à la condition « dans les circonstances C ».

Enfin, l'argument de la culture peut être reformulé de plusieurs manières. Si l'on s'en tient aux indicateurs de la culture utilisés dans l'étude de Bessieux-Ollier (2002) qui reprennent en partie Gray(1988), la propension à la prudence et la propension au secret correspondent à une déclinaison de l'objectif chez Mattessich.

Toutefois, cette vision est réductrice, car la culture n'influe pas que sur l'acte de représentation comptable. Dans la mesure où les jugements de valeurs s'expriment également dans toutes les autres actions économiques des acteurs, il est également légitime d'envisager l'influence de la culture en tant que « circonstance », c'est-à-dire en tant qu'elle s'exerce au niveau de l'objet de la représentation que sont les phénomènes sociaux.

En résumé, les manifestations sociales de la culture constituent plutôt pour la théorie conditionnelle normative des « circonstances ». En revanche, les jugements de valeur d'ordre culturel qui appartiennent à la réalité mentale des comptables opèrent plutôt au niveau des objectifs.

1.3. Méthodologie et Présentation des Cas

Conformément à la recommandation de Baskerville (2003), cette recherche adopte une méthodologie qualitative pour mettre en évidence les éléments culturels susceptibles d'expliquer les particularités de la comptabilité du goodwill au Japon.

A partir d'une liste de 58 entreprises japonaises cotées, au bilan desquelles figurait un goodwill positif entre 1996 et 2007, dix cas ont été choisis de manière aléatoire. On a ensuite recherché pour ces dix cas les regroupements d'entreprises à l'origine du goodwill, et comment ce regroupement avait été comptabilisé.

Paradoxalement, cette recherche a fait apparaître un grand nombre de « non-comptabilisation » du goodwill, voire la comptabilisation de badwill, alors même que le critère de sélection des cas était l'existence d'un goodwill à l'actif. Ce paradoxe peut toutefois s'expliquer par la multiplicité des acquisitions opérées par une même entité.

Tableau récapitulatif des cas analysés

Cible et Acquéreur	Année	Principales Caractéristiques
Takara et Tomy	2006	Fusion de Takara et de son concurrent Tomy opération « à l'envers »
Kanebo et Kao	2005	Faillite de Kanebo puis acquisition par Kao
Berlitz, Aviva, ICPT et Benesse	1993 à 2008	Acquisitions de Berlitz, Aviva et ICPT par leur fournisseur Benesse
Kokuran Kosan Energy et Itochu Enex	2005	Acquisition de Kokura Kosan Energy par son fournisseur Itochu Enex
Anritsu et Tokyo Keiki	1999	Achat d'une branche d'activités d'Anritsu par son client Tokyo Keiki
Tanabe, Chugai Seiyaku et Nipro	2006	Acquisition par Nipro de deux fournisseurs
JMS et Kaneka	2007	Prise de participation de Kaneka dans son client JMS
Sanwa, Star Lease, Souritsu et Hakuyosha	2006	Acquisition par Hakuyosha de trois sous traitants
Fujitsu Devices et Fujitsu	2007	Absorption de Fujitsu Devices par sa société mère Fujitsu
Seiko Instruments et Seiko Holdings	2009	Acquisition de Seiko Instruments par une entreprise appartenant à la même famille, Seiko Holdings

Parmi ces dix cas, seuls Benesse (une acquisition sur les trois) et Kao comptabilisèrent un goodwill positif suite à l'opération de regroupement d'entreprises. Pour Benesse, il s'agissait de l'acquisition d'une entreprise américaine, Berlitz. Pour Kao, l'acquisition faisait suite à la faillite de Kanebo.

Dans les autres cas, le goodwill est soit négatif, soit passé en charges du fait d'un faible montant. Enfin, dans le cas Takara Tomy est un pooling-of-interests. Dans les paragraphes qui suivent, trois cas sont présentés et analysés: Takara Tomy, le groupe Seiko et Kokura Kosan.

2. Le Cas Takara-Tomy, une « Taito Gappei » (fusion entre égaux)

Au Japon, le secteur du jouet est dominé par Bandai, entreprise qui a lancé les Tamagotchis, Goldoraks, Sailor Moon...et autres produits dérivés de dessins animés. Ses deux principaux concurrents, Takara et Tomy⁷, respectivement numéros deux et trois du secteur, ont fusionné en septembre 2005. Takara ayant enregistré de lourdes pertes en 2004 et 2005, l'opération devait lui permettre de se recapitaliser et de préparer la concurrence avec Bandai.

2.1. Forme et Comptabilisation de la fusion

Dans la forme, l'opération a été présentée comme une acquisition de Takara par Tomy : le Président de Takara Tomy est Kantaro Tomiyama, le nom anglais de Takara Tomy est « Tomy », et la lecture de l'accord de fusion laissent supposer que Tomy prend le contrôle de Takara. En effet, c'est la société Tomy qui survit à l'opération, et non Takara. En réalité, l'opération n'est pas si simple, car ce sont les anciens actionnaires de Takara qui obtinrent 56,03% du nouveau groupe. Il s'agit donc d'une fusion « à l'envers ».

Le rapport d'échange des titres Takara et Tomy fut annoncé en avril 2005, mais une société tierce, Index, bénéficia d'une augmentation de capital exclusive qui devait assurer pour Takara le financement du début de sa restructuration. Cette opération fit l'objet de vives critiques des minoritaires de sorte que Takara dut racheter leurs parts.

	Takara	Tomy
Rapport d'échange avec le titre TakaraTomy	0.178	1
Nombre de titres en circulation au 31 mars 2005	90.462.244	20.419.299
Actions émises au profit du groupe Index le 1 ^{er} septembre 2005	62.242.000	0
Actions rachetées aux minoritaires opposés à l'opération le 9 septembre 2005	(6 549 900)	0
Nombre de titres Takaratomy recus le 1 ^{er} mars 2006	26.015.473	20.419.299

⁷ Tomy est une entreprise familiale dirigée par la famille Tomiyama.

Pourcentage de contrôle de Takaratomy	56,03%	43,97%
---------------------------------------	--------	--------

En comptabilité, cette opération a été traitée comme un pooling of interests, et le nouveau groupe Takaratomy n'a pas comptabilisé le goodwill de Takara.

2.2.Coordination entre Tomy, Takara et Index

La continuité entre la politique de restructurations de Takara avant et après la fusion, l'utilisation des droits de Tomy pour créer des jeux de Takara et la place du nouveau partenaire Index dans le groupe Takara Tomy suggèrent que l'opération a été orchestrée par Takara en coopération avec les deux autres partenaires.

Le rapprochement d'Index avec Takara Tomy comporta trois étapes. Tout d'abord, l'augmentation de capital de Takara en septembre 2005 permit à Index de devenir le plus gros actionnaire de Takara Tomy avec 23, 86% des titres.

Au début de 2005, Takara croulait sous les dettes et avait connu un sévère revers de fortune avec le jeu Beyblade. Dans ces circonstances, il aurait été difficile de négocier avec Tomy une fusion entre égaux ou une prise de contrôle ; Takara chercha donc à assainir sa situation financière avant l'opération.

Puis, Index créa avec Takara et Tomy une joint-venture appelée « Takara Tomy Networks » (T2 Networks) pour laquelle Index et Takara Tomy devaient apporter chacun 500 millions de yens. Cette joint-venture devait développer et commercialiser des jeux interactifs en utilisant les personnages de Takara Tomy, comme la poupée Licca chan ou Pokemon.

Outre la division jouet, Takara possédait une participation dans Atlus, une société produisant des logiciels pour centres de jeux. La société Index qui a fourni les capitaux nécessaires à la restructuration de Takara n'avait pas une activité liée au jouet, mais elle produisait des logiciels pour téléphones portables et les jeux interactifs produits par Atlus auraient pu élargir leur offre.

Enfin, la situation financière d'Index s'étant dégradée au début de l'année 2006, Takara Tomy vint à son secours en lui vendant sa participation dans Atlus, transaction qui permit à Index d'enregistrer une forte plus-value.

Les allées et venues de capitaux et de titres entre Takara, Tomy et Index témoignent d'intérêts stratégiques de long terme dans le regroupement d'entreprises. Dans ce sens, la fusion Takara Tomy ne se limite pas à l'acquisition de Tomy par Takara, ou de Takara par Index, ou d'Atlus par Index. A travers des transferts de personnel, de capitaux et de participations, ce sont les intérêts et les obligations de chacun des membres du groupe qui se négocient.

2.3. Les ressources humaines : « Tasukigake Jinji »

Tout d'abord, la fusion a permis à Takara de conserver son équipe dirigeante, qui aurait été contrainte de démissionner après les lourdes pertes de 2004 et 2005. Bien sur, Takara laisse le poste de Président à la famille Tomiyama, mais la fusion permet de garder deux postes sur six au conseil d'administration de Takara Tomy.

Ce cas permet de présenter la politique de « Tasukigake jinji », procédé consistant à reclasser de manière égalitaire les cadres des deux entités, quitte à créer des postes redondants, afin d'assurer une bonne intégration des activités.

Nom	Ancienne fonction	Fonction dans Takara Tomy
Conseil d'administration		
M. Tomiyama	Président (Tomy)	Président
M. Sato	Président (Takara)	Vice-président
M. Okuaki	Administrateur et directeur des ventes domestiques (Tomy)	Administrateur
M. Miura	Administrateur charge des questions financières (Tomy)	Administrateur charge des questions financières
M. Mashita	Administrateur et Directeur des ventes domestiques (Takara)	Administrateur et Directeur de la division Takara Toy
M. Ochiai	Président (Index)	Administrateur
M. Niimi	Administrateur (Tomy)	Administrateur
M. Watanabe	Administrateur (Tomy)	Administrateur
Comite d'Audit		
M. Nozawa	Membre a plein temps (Takara)	Membre a plein temps
M. Matsuba	Membre a plein temps (Tomy)	Membre a plein temps
M. Umeda	Auditeur (Tomy)	Auditeur
M. Nogami	Auditeur (Takara)	Auditeur
M. Mito	Auditeur (Takara)	Auditeur
M. Yoshinari	Auditeur (Tomy)	Auditeur
Principaux Directeurs Opérationnels		
M. Takahashi	Directeur des exportations et Administrateur (Tomy)	Directeur des exportations et responsable du comite d'intégration
M. Okada	Administrateur responsable de la production (Tomy)	Directeur de la production
M. Hibi	Administrateur responsable des entreprises du groupe (Takara)	Directeur opérationnel attache à la présidence
M. Yanagizawa	Directeur de la division jouet et Administrateur (Tomy)	Directeur de la division Tomy jouets

M. Kamio	Directeur de la division Frontier (Tomy)	Directeur de la division Frontier
M. Kubo	Directeur des Services d'administration (Takara)	Directeur des Services d'administration
M. Kuroki	Directeur de la division jouets (Takara)	Directeur de la division cartes
M. Yanagizawa	Directeur de la division jeux électroniques (Tomy)	Directeur de la division jeux électroniques
M. Susa	Directeur du service de gestion de la production (Takara)	Directeur de service de distribution et gestion de la production

Source : Déclaration à propos des ressources humaines, Takara et Tomy, 14 février 2006.

La politique de « Tasukigake jinji » avantage légèrement Tomy dans le conseil d'administration (5 membres contre 3) et dans les principaux postes opérationnels (5 postes contre 4). Toutefois, le principe d'une répartition équitable des postes entre les dirigeants des deux entreprises est flagrant. On constate que tous les administrateurs (huit postes) de Tomy sont reclassés à des postes équivalents dans Takara Tomy. En revanche, on retrouve seulement trois anciens administrateurs de Takara, ce qui est peut être expliqué par les difficultés de Takara dans les exercices qui précèdent.

2.4. Discussion du cas et conclusion

Dans le cas Takara Tomy, nous avons souligné deux caractéristiques majeures des fusions entre égaux dans le contexte japonais : un engagement stratégique de long terme entre les parties intéressées et une intégration équitable des deux groupes au niveau des ressources humaines.

Ces deux caractéristiques peuvent être considérées comme des préférences culturelles. En ce qui concerne l'engagement de long terme, on peut rapprocher cette préférence du confucianisme, qui condamne la prise de profits immédiats.

En ce qui concerne l'intégration équitable des deux groupes dans Takara Tomy, cette coordination permet de préserver les apparences pour chacune des entreprises. Dans cette opération, ni les anciens actionnaires de Tomy, ni ceux de Takara (sans Index) n'ont obtenu le contrôle de Takara Tomy. De plus, le nom à l'international est Tomy, alors que pour le marché domestique, il s'agit de Takara Tomy. Enfin, la direction du groupe est cédée à la famille Tomiyama.

Ces détails constituent dans la théorie conditionnelle normative les « circonstances » qui tendent à justifier l'adéquation du pooling-of-interests avec la substance économique de l'opération.

3. Les regroupements d'entreprises liées

3.1. La fusion des entreprises jumelles Seiko holdings et Seiko Instruments

En 2009, Seiko Holdings a acquis une des entreprises liées au groupe, Seiko Instruments. L'entreprise Seiko, connue internationalement pour ses montres, est un grand groupe familial diversifié. L'actionnariat ne se limite pas à la famille de son fondateur Hattori, mais il repose en partie sur un jeu de participations familiales croisées.

Les deux grandes activités historiques de Seiko sont les montres depuis 1881, et les réveils depuis 1892. En 1937, l'usine de réveils devint Seiko Instruments et poursuivit sa diversification par la suite. Les deux entités gardèrent une participation croisée modérée jusqu'en 2009, où Seiko holdings possédait 21.7% de Seiko instruments contre une participation réciproque de 5.2%.

En 1969 fut créée la troisième entreprise sœur du groupe Seiko : Seiko Epson, qui était spécialisée à l'origine dans le développement des montres pour Seiko, et qui se diversifia avec succès dans les imprimantes et photocopieuses.

Les trois entités étaient liées par de faibles liens capitalistiques⁸, mais leurs principaux actionnaires et les dirigeants qui se succédèrent à la tête des trois entreprises sœurs appartenaient tous à la famille Hattori.

Jusqu'en 1987, le chef de famille était Kentaro Hattori⁹, et il plaça son fils Junichi à la tête de Seiko Instruments, ainsi que son cadet Shinji à la tête de Seiko Watch, filiale de Seiko Holdings. Après le décès prématuré de Kentaro Hattori en 1987, le fils aîné Junichi se trouvait favori pour lui succéder, mais son âge précoce¹⁰ lui interdit la succession qui échet finalement à son oncle Reiji. A l'heure actuelle, le patriarche de 86 ans est encore le président d'honneur de Seiko Holdings.

Suite au conflit entre Reiji Hattori et son neveu Junichi, les rapports au sein de la famille se détériorèrent, et bien que Seiko Holdings et Seiko Instruments continuassent à faire affaire ensemble, Junichi fut contraint de démissionner en novembre 2006 après une baisse des résultats de Seiko Instruments. Junichi Hattori ne fut pas remplacé par un autre membre de la famille, ce qui eut été un désaveu complet, mais par un autre cadre dirigeant.

3.2. Le badwill de Seiko Instruments

Seiko Instruments n'est pas cotée en bourse. La famille Hattori contrôlait avant l'opération 21,7% des droits de votes par Seiko Holdings, 15,7% appartenant au chef de famille Reiji, et 15,6% appartenant à d'autres membres de la famille. Une prise de contrôle par un tiers était donc exclue. En revanche, l'installation durable d'un dirigeant n'appartenant pas au cercle familial aurait risqué de faire perdre à la famille Hattori sa mainmise sur la gestion de Seiko Instruments.

Par ailleurs, Seiko Holdings a connu en 2008 et 2009 une forte baisse de son chiffre d'affaires dans le secteur des montres. En revanche, Seiko Instruments, produisant des composants, des logiciels et de l'outillage électronique résista mieux à la crise que Seiko

⁸ Contrairement à ce que l'appellation Seiko holdings pourrait laisser penser, Seiko holdings n'est pas la société mère de Seiko Instruments et Epson. Elle est juste la sœur aînée des trois entités.

⁹ Kentaro était le petit fils aîné du Fondateur Kintaro Hattori.

¹⁰ Il avait à l'époque 38 ans seulement.

Holdings. Dans ces conditions, l'opération a permis à la fois pour la famille Hattori de garder le contrôle de Seiko Instruments, et de venir au secours de la baisse du chiffre d'affaires de Seiko Holdings.

Le 28 avril 2009, Seiko Holdings a racheté les intérêts minoritaires de Seiko Instruments, y compris ceux de la famille Hattori. Sur le plan comptable, l'opération est décrite dans le rapport annuel 2009 comme suit.

(en millions de yens)

Actif circulant	2 542
Immobilisations	10 115
Dettes à court terme	- 69
Dettes à long terme	- 3 584
Intérêts minoritaires	- 3 505
Ecart d'acquisition négatif	- 1 893
Total du Prix d'acquisition	3 604

Comme décrit ci-dessus, l'acquisition des intérêts minoritaires de Seiko Instruments a dégagé un goodwill négatif non négligeable. Ce goodwill étant amorti sur 5 ans, l'amortissement permettra d'améliorer le résultat de Seiko Holdings durant cette période.

4.3 Quelle est la substance économique du badwill de Seiko Holdings ?

Dans ce cas, il semble que les spécificités de la gouvernance d'entreprise et les conflits internes à la famille Hattori aient facilité le regroupement dans des conditions très favorables pour Seiko Holdings.

En effet, l'entreprise acquise n'était pas une entreprise en difficultés comme en témoignent les résultats antérieurs à la fusion. Par ailleurs, il est paradoxal que la nouvelle société mère en difficultés en 2009 ait comptabilisé un goodwill négatif pour une filiale rentable, qui plus est une entreprise multinationale de l'envergure de Seiko Holdings. Pour les minoritaires, le prix de cession des titres Seiko Instruments apparaît donc excessivement bas.

Toutefois, il existe bien une logique économique sous-jacente rationnelle dans l'adhésion des minoritaires à la politique de Seiko Holdings, qui serait de privilégier l'intérêt à long terme du groupe plutôt qu'une prise de profit immédiat lors de la cession de leurs titres. Une telle projection implique des jugements de valeur d'ordre culturel et ce sont ces jugements de valeur subjectifs qui seuls peuvent expliquer¹¹ le paradoxe apparent de ce goodwill négatif.

En effet, la politique de Seiko Instruments est historiquement imbriquée avec celle de Seiko Holdings, et dans une moindre mesure celle de Seiko Epson. Le schisme provoqué par le départ de la famille à la tête de Seiko Instruments ne pouvant que détendre les liens au sein du groupe, Seiko Instruments est perçue comme la branche la plus faible quelle que soit sa rentabilité immédiate.

¹¹ En supposant bien-sûr qu'il n'y ait pas eu de fraude lors du rachat des titres des minoritaires.

Ce raisonnement, qui justifierait le badwill de Seiko Instruments, suppose des jugements de valeurs propres à la culture japonaise : d'une part, que la relation entre actionnaires et entreprise doive s'inscrire dans la durée ; d'autre part, que la présence de la famille Hattori à la tête du groupe constitue un gage de pérennité et de prospérité de l'activité.

Ces jugements de valeurs, dans la mesure où ils ont une influence sur la négociation des prix de cession ou des rapports d'échanges, expliquent pour beaucoup la non-comptabilisation d'immatériels au Japon.

A présent que le pooling-of-interests est quasiment interdit, que la durée d'amortissement du goodwill a été rallongée à 20 ans, que le nombre de regroupements d'entreprises a explosé depuis 2001, seuls ces jugements de valeurs expliquent encore le faible poids des incorporels au Japon.

Dans le cas Seiko Holdings-Seiko Instruments, l'origine de la comptabilisation du goodwill négatif est l'acceptation par les minoritaires d'un prix de cession sous-évalué. L'entrée d'un outsider dans le capital de Seiko Instruments n'étant pas envisageable¹², Seiko Holdings se trouve certes en situation de monopole pour son offre, mais ne peut forcer les minoritaires à vendre si le prix proposé est trop bas.

Bien qu'il ne soit pas économiquement justifié à court terme, le badwill semble donc être le résultat d'un compromis qui tend à privilégier la gestion familiale du clan Hattori et la continuité des liens au sein du groupe.

4. Les regroupements négociés entre fournisseurs et clients

4.1. Le rachat de Kokura Kosan Energy par Itochu Enex

Itochu Enex est une entreprise spécialisée dans la vente de produits pétroliers, gaz naturel et autres activités liées à l'énergie. En 2005, elle a absorbé Kokura Kosan Energy, une branche d'activité du groupe Kokura Kosan qui était son client.

En ce qui concerne l'histoire de cette fusion, il est nécessaire de remonter en 2003. La maison mère de Kokura Kosan, Sumitomo Kinzoku, connut alors des difficultés financières et céda sa filiale au fonds d'investissement Advantage Partners. Advantage Partners devaient assurer la mise sur le marché des titres de Kokura Kosan, mais les cours de bourse étaient alors si bas¹³ que le fonds renonça à l'opération.

Kokura Kosan était un groupe diversifié avec des activités industrielles (raffinerie), commerciales (stations services), de service aux particuliers (maintenance automobile) et immobilières. Malgré la crise du secteur de l'immobilier qui se poursuivait depuis les années 1990, l'équilibre financier de Kokura Kosan n'avait jamais été compromis et l'entreprise ne s'était jamais trouvée en faillite. Ses mésaventures proviennent uniquement des difficultés

¹² D'une part l'entreprise n'est pas cotée, d'autre part il est très probable que ces minoritaires soient des partenaires commerciaux de Seiko Instruments ou sa banque.

¹³ L'indice Nikkei 225 était presque aussi bas au printemps 2003 qu'au printemps 2009 ; il avait alors perdu plus de la moitié de sa valeur par rapport au printemps 2000 (yahoo finance).

financières de l'ancienne société mère Sumitomo Kinzoku, et de la faiblesse des cours boursiers qui furent un obstacle à sa mise sur le marché.

En 2005, Advantage Partners céda Kokura Kosan à l'entreprise immobilière Apaman, dont le chiffre d'affaires était trois fois moindre que sa cible. L'acquisition de Kokura Kosan permit à Apaman de prendre le contrôle du patrimoine immobilier de l'entreprise. Ses autres activités ne l'intéressant pas, elle les revendit aussitôt.

En février 2005, lors de la prise de contrôle de Kokura Kosan, le nombre d'employés était de 231 personnes. A la clôture de mars 2006, il n'en restait que 73 suite aux différentes cessions de branches d'activités opérées par Apaman.

La principale cession concerne la division énergie de Kokura Kosan, représentant les deux tiers du chiffre d'affaires et du personnel à son fournisseur Itochu Enex. Avant l'acquisition, Itochu Enex avait déjà pris les devants dans le processus de négociation en apportant son soutien sous forme de crédits et de nouveaux contrats dès février 2005.

Puis, une seconde étape fut franchie en juillet 2005 avec l'acquisition de 70% des titres de la filiale Kokura Kosan Services Automobiles. Cette petite filiale, un garage de 14 employés, n'était pas le cœur de la division énergie, mais elle fournit la coquille juridique qui devait accueillir la société Kokura Kosan Energy. Elle fut d'ailleurs immédiatement rebaptisée sous ce nom après l'acquisition par Itochu Enex.

En septembre 2005, la troisième étape fut le transfert de la division énergie de Kokura Kosan à Kokura Kosan Energy (ex Kokura Kosan Services Automobiles), qui passa de 14 à 141 employés, recevant une activité qui représentait un chiffre d'affaires annuel de 32 milliards de yens et un bénéfice d'exploitation de 210 millions de yens.

Enfin, Itochu Enex acquit les 30% restants de Kokura Kosan Energy au cours de 2006. Ainsi, l'opération lui permit de récupérer l'activité et la clientèle de son partenaire commercial.

Itochu Enex semble avoir privilégié la continuité de la gestion de Kokura Kousan. En effet, tous les employés ont été transférés à Kokura Kosan Energy y compris les dirigeants. De plus, le nom commercial a été conservé, bien que Itochu Enex soit présent dans d'autres réseaux de distribution concurrents. Enfin, la division de maintenance automobile qui apparaît insignifiante pour le nouveau groupe a même été conservée.

Pour Kokura Kosan, l'acquisition par Itochu Enex a mis fin aux aléas des changements de son actionnariat. A cet égard, la prise de contrôle par Apaman, qui avait une activité très différente et une taille beaucoup plus petite que sa cible, apparaît tout à fait exceptionnelle.

4.2. Le traitement comptable chez Itochu Enex et chez Apaman

L'examen des comptes d'Itochu Enex montre que les actifs incorporels diminuèrent légèrement entre la clôture de mars 2005 et celle de mars 2006. Par ailleurs, aucun écart négatif n'avait été comptabilisé au passif, ce qui semble confirmer que le goodwill ou badwill de Kokura n'a pas été capitalisé. D'un point de vue technique, on suppose que le goodwill ait été de faible importance et passé en charges, ce qui correspond au traitement retenu par Itochu Enex pour d'autres acquisitions antérieures. En effet, Kokura Kosan était une acquisition de faible envergure par rapport à la taille du groupe Itochu Enex.

Pour Apaman, le rapport de taille était au contraire très déséquilibré, Kokura Kosan faisant à peu près le triple de son acquéreur. Dans le rapport annuel 2005 d'Apaman, on trouve le détail des actifs et passifs du groupe Kokura Kosan acquis et le calcul du goodwill.

(en milliers de yens)

Actif circulant	16 190 339
Immobilisations	38 389 005
Dettes à court terme	-13 732 296
Dettes à long terme	-22 326 401
Intérêts minoritaires	-1 169 798
Ecart d'acquisition négatif	-8 312 612
Total du Prix d'acquisition	7 959 726

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : Apaman avait acquis Kokura Kosan pour moins de la moitié de son actif net. L'acquéreur a ensuite revendu les activités sa cible, mais n'a cédé à Itochu Enex qu'environ 10% de l'actif net, se réservant le patrimoine immobilier de feu Kokura Kosan.

4.3. Les relations clients-fournisseurs et les liens capitalistiques

Dans le cas Itochu Enex, les relations client-fournisseurs semblent avoir facilité la reprise des activités de Kokura Kosan ; à ce titre, elles jouent le même rôle que des liens capitalistiques.

La prise d'une participation réciproque entre partenaires commerciaux au Japon est classique. Elle constitue en quelque sorte le gage de l'engagement à long terme des parties. L'absorption est un cas plus rare, mais qui apparaît à plusieurs reprises dans les cas étudiés dans notre recherche.

Par exemple, l'absorption par Tokyo Keiki (équipement maritime et militaire) d'une activité de son fournisseur Anritsu en 2006 relève d'une logique similaire. Les deux parties étaient liées par des relations commerciales depuis les années 1970, mais Anritsu envisagea de se séparer de son activité de production d'appareils de communication maritimes en 2006. Tokyo Keiki se porta alors acquéreur, avec pour condition le transfert des employés d'Anritsu à la nouvelle maison-mère.

Kokura Kosan relève de circonstances plus complexes car deux cessions précédèrent l'acquisition par Itochu Enex. Toutefois, les caractéristiques essentielles du cas sont identiques à celles d'Anritsu-Tokyo Keiki : la condition essentielle de la cession est la continuité de la gestion de la cible, emploi compris, et les relations client-fournisseur se transforment en liens capitalistiques.

Si l'on compare l'acquisition de Kokura Kosan par Apaman et celle réalisée par Itochu Enex, la différence flagrante est la concertation des acteurs. L'acquisition réalisée par Apaman constitue un investissement financier intéressant, aidé par le retrait de la société mère et les mauvaises conditions du marché. Apaman ne visait absolument pas une reprise des activités de Kokura Kosan, même immobilières, mais seulement le contrôle de son patrimoine immobilier. En revanche, l'acquisition réalisée par Itochu Enex relève d'un raisonnement inverse : conserver la clientèle de Kokura Kosan en ménageant la continuité de son activité.

Cette différence d'approche lors des deux opérations tend à justifier la différence d'appréciation du goodwill. En effet, comme les deux opérations sont très proches dans le temps, il est peu probable que Kokura Kosan ait fortement changé de valeur au cours de cette période.

Dans le cas d'Apaman, l'opération dégage un fort goodwill négatif, qui relève de deux circonstances. D'une part, l'échec du projet d'introduction en bourse de l'entreprise par Advantage partners est un malus incontestable sur le plan économique. D'autre part, l'évaluation pessimiste des parties concernant la valeur de Kokura Kosan tient compte du déclin probable des activités de l'entreprise en l'absence de maison-mère.

Cette projection des parties, qui implique une évaluation « à la casse » de Kokura Kosan, est liée à des jugements de valeur d'ordre culturel. Elle suppose, toutes choses égales par ailleurs, qu'une entreprise appartenant à un conglomérat - comme c'était le cas avec Sumitomo Kinzoku - perd toute valeur une fois sortie du groupe, raisonnement qui relève plus de l'appréciation de l'image de l'entreprise que d'un calcul économique rationnel.

En revanche, le rachat de la même entreprise dans une perspective de continuité de l'activité et par un acquéreur établi entraîne la disparition du badwill, ce qui confirme le pessimisme de l'évaluation antérieure.

Dans ce cas, Kokura Kosan ne doit son salut qu'à la qualité de ses relations avec Itochu Enex. En effet, comme dans les cas précédents, l'acquéreur dispose ici encore du monopole de l'offre sur sa cible, qui recherche alors une solution négociée privilégiant la continuité de la gestion plutôt que des intérêts financiers de court terme.

Conclusion

Dans cette étude, nous avons présenté trois cas de regroupements d'entreprises : Takara Tomy, Seiko Holdings et Seiko Instruments, Itochu Enex et Kokura Kosan. Ces cas mettent en lumière certaines circonstances économiques et culturelles qui influent sur le montant du goodwill.

Dans les dix cas analysés, les regroupements d'entreprises interviennent presque exclusivement entre des entreprises liées par des liens capitalistiques ou commerciaux de long terme. La conséquence est que l'acquéreur se trouve alors en situation de monopole quant à l'offre. De plus, les intérêts des parties étant liés, la négociation du prix de cession ne reflète pas la valeur réelle de la cible, comme par exemple dans le cas Seiko Instruments.

En ce qui concerne les intérêts de la cible, ceux-ci semblent toutefois préservés par la continuité de la gestion et l'absence de licenciements, engagement de la part de l'acquéreur qui réduit fortement sa marge de manœuvre, comme dans le cas Kokura Kosan.

Ces éléments qui reposent sur des préférences d'ordre culturel contribuent à expliquer la fréquence des goodwill négatifs au Japon, et la préférence pour le pooling-of-interests, comme dans le cas Takara Tomy.

Au regard de la théorie conditionnelle-normative de Mattessich (1995), ces circonstances devraient être prises en compte dans la résolution du problème : « Afin d'atteindre l'objectif O, dans les circonstances C, quelle méthode faut-il adopter ? »

Si, dans la norme IFRS 3, l'apparition d'un badwill n'était pas considérée comme un phénomène exceptionnel, il ne serait vraisemblablement pas intégré au résultat de l'exercice. L'exemple du badwill démontre le biais culturel des hypothèses sur lesquelles repose cette norme.

Bibliographie

- Baskerville, R.F. (2003). Hofstede never studied culture. *Accounting Organizations and Society* 28: 1-14.
- Bessieux-Ollier, C. (2002) *Les Déterminants culturels des choix comptables, le cas des éléments incorporels*, Thèse de doctorat, Université Paris 9 Dauphine.
- Bryer, R.A. (1995). A Political Economy of SSAP22: Accounting for Goodwill". *British Accounting Review* 27: 283-310.
- Ding, Y., Richard, J., Stolowy, H. (2005). Accounting Regulation and Social Actors: an International Study on Goodwill. Cahier de Recherche, CEREQ, Université Paris Dauphine.
- Fujita, A., Chantiri, R. (1996). Le système comptable japonais à l'heure de l'harmonisation internationale. *Revue de Droit Comptable* 96.3 :163-177.
- Garcia, C. (2003). Crise financière et réformes comptable au Japon: le problème des survaleurs. Communication, Congrès de l'Association Francophone de Comptabilité, mai 2003, Orléans.
- Gray, S.J. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus* 24:1-15.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Hughes, H.P. (1982). *Goodwill in Accounting: A History of the Issues and Problems*. Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University.
- Japanese Institute of Certified Public Accountants (1999). *Corporate disclosure in Japan, Accounting*, JICPA : Tokyo.
- Kurosawa, K. , Banba, S., Takeda, M. (1960). Gappei no Keiri. *Sangyokeiri*, Mai:85-99.
- Mattessich, R. (1995). Conditional-Normative Accounting Methodology: Incorporating Value Judgments and Means-End Relations of an Applied Science. *Accounting Organizations and Society* 20(4): 259-284.
- Mattessich, R. (2003). Accounting representation and the onion model of reality: a comparison with Baudrillard's orders of simulacra and hyperreality. *Accounting Organizations and Society* 28: 443-470.
- Mc Kinnon, J.L., Harrison, G.L. (1985). Cultural Influence on Corporate and Governmental Involvement in Accounting Policy Determination in Japan. *Journal of Accounting and Public Policy* 4: 201-223.
- Muramatsu, S. (2007). M&A in Japan: past and Present. In *In the wave of M&A* (ed. Bebenroth, R.), *Europe and Japan*, Munich: Iudicium, 70-93.

- Nobes, C. (1992). A political History of Goodwill in the U.K.: An Illustration of Cyclical Standard Setting. *ABACUS* 28 (2):142-167.
- OCDE (1999). *La réforme de la réglementation au Japon*, OCDE.
- Richard, J. (1996). *Comptabilités et Pratiques Comptables*, Paris : Dalloz.
- Saito, S. (2008). Significance of Convergence and the Role of IFRS in Japan. In *Globale Finanz-berichterstattung* (ed. Bruns, H.G., Herz, R.H., Neuburger, H.J., Tweedie, D.) Stuttgart : Schaffer-Poeschel, 55-69.
- Stolowy, H., Jeny-Cazavan, A. (2001). International Accounting Disharmony: the Case of Intangibles. *Accounting, Auditing and Accountability Journal* 14(4): 477-496.
- Thibierge, C. (1997). Contribution à l'étude des déterminants de la comptabilisation de l'immatériel, Doctorat de Sciences de Gestion, Paris : Université Paris Dauphine.
- Tiberghien, Y. (2007). *Entrepreneurial States*. London : Cornell Univesity Press.
- Tokuga, Y. (1995). The Obstacles to International Harmonization of Accounting in Japan. *Kyushu University Research Series* 61(3-4):151-162.