



HAL
open science

La problématique du goodwill. Quelles évolutions et pour quels résultats ?

Lionel Touchais

► **To cite this version:**

Lionel Touchais. La problématique du goodwill. Quelles évolutions et pour quels résultats ?. Revue Française de Comptabilité, 2008, 414. hal-03125504

HAL Id: hal-03125504

<https://hal.science/hal-03125504v1>

Submitted on 8 Feb 2021

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.

La problématique du *goodwill* Quelles évolutions et pour quels résultats ?

Lionel Touchais*

Université de Rennes 1 / CREM UMR CNRS 6211

Résumé

Face aux évolutions récentes du traitement du *goodwill*, cet article analyse les différents positionnements adoptés par les normalisateurs au regard des résultats obtenus par différents travaux de recherche. Les principales nouveautés apportées par la version révisée de l'IFRS 3 et, accessoirement, de l'IAS 27 sont également présentées et étudiées.

Abstract

The article analyses the different treatments of goodwill decided by the accounting boards from the results of research articles. The main changes brought by the new version of IFRS 3 and IAS 27 are also described and analysed.

Introduction

Face aux montants croissants de *goodwill* inscrits aux bilans et aux enjeux financiers sous-jacents, il nous semble important de faire le point sur le traitement comptable de l'écart d'acquisition qui a récemment connu une évolution significative non définitive avec l'adoption des IAS/IFRS. Cet article vise à mieux comprendre les ressorts et arbitrages de chaque positionnement comptable (cf fig. 1) et à analyser leur pertinence au regard de la réalité économique des entreprises et la fiabilité des informations financières ainsi obtenues. En d'autres termes, le normalisateur a-t-il raison de considérer le *goodwill* comme une ressource contrôlée par l'acquéreur permettant de générer des avantages économiques futurs ? Cet actif doit-il faire l'objet d'un amortissement et, ou de tests de dépréciation ? Ces questionnements s'expliquent par la difficulté à cerner le *goodwill*, ce qui se traduit par des normalisations comptables moins bien établies et, par conséquent, des allers - retours des normalisateurs et des pratiques opportunistes de la part des entreprises (Martory et *al.* 2000).

-
- Amortissement du *goodwill*
 - Existence d'une méthode dérogatoire
 - **Référentiel français (règlement 99-02)**
 - **IAS 22 jusqu'en 2004**
 - **US GAAP jusqu'en 2001**
 - Suppression de la méthode dérogatoire
 - Remplacement de l'amortissement par un test de dépréciation annuel
 - **IFRS 3 depuis 2005**
 - **IFRS 3 révisée à compter de 2009/2010**
 - **US GAAP (depuis 2001)**

Fig.1 – Traitement du *goodwill* selon le référentiel comptable

* Correspondance : lionel.touchais@univ-rennes1.fr

Cela nous conduit à présenter et à étudier successivement la situation française et la position actuelle du normalisateur international (§ 1) puis la version révisée de l'IFRS 3 et accessoirement de l'IAS 27 publiées en janvier 2008 mais non encore adoptées par l'Union Européenne (§ 2). Cet article doit permettre de mieux comprendre et de mieux juger la pertinence des évolutions récentes et à venir du traitement du *goodwill*.

1. La situation actuelle

Selon le référentiel utilisé, les règles concernant le *goodwill* sont définies par le règlement 99-02 ou l'IFRS 3.

1.1. Le traitement français avec le règlement 99-02

Lors d'opérations de regroupement, les prises de participation se réalisent souvent à un coût supérieur à la part d'intérêts de l'acquéreur dans la juste valeur des actifs et passifs identifiables de l'entreprise acquise. Cette survalueur, appelée écart d'acquisition positif ou *goodwill*, correspond au surplus que l'acquéreur accepte de déboursier en raison d'avantages procurés par la prise de contrôle de l'entreprise liés à des actifs incorporels non identifiables et donc non comptabilisés que l'on attribue aux compétences du personnel de la cible, son savoir-faire mais aussi aux synergies futures attendues du regroupement, de l'élimination d'un concurrent... Cette survalueur est donc inscrite à l'actif avant les immobilisations incorporelles. Avec le règlement 99-02, un écart d'acquisition positif doit faire l'objet d'un amortissement sur une durée reflétant les hypothèses retenues et les objectifs fixés et documentés lors de l'acquisition, en d'autres termes, au rythme (mode linéaire la plupart du temps) et sur la période d'obtention des avantages économiques futurs. Ces dotations apparaissent sur une ligne distincte du compte de résultat, d'où une certaine transparence. Dès lors que des événements défavorables interviennent, un amortissement supplémentaire (sans précision toutefois sur ses modalités de calcul) à caractère exceptionnel et définitif doit être enregistré ou le plan d'amortissement modifié. *A contrario*, si des changements favorables se produisent, seul le plan d'amortissement peut être revu.

Dans tous les cas, en plus de la difficulté et du caractère éminemment subjectif liés à la définition de la durée d'amortissement, ce traitement pose le postulat d'une diminution automatique de la valeur de l'écart d'acquisition, ce qui est loin d'être toujours le cas, d'où un risque de sous-évaluation de la survalueur portée au bilan et des résultats de l'exercice biaisés. Il faut également souligner que l'accroissement des amortissements lié aux montants plus élevés de *goodwill* pèse de manière de plus en plus importante sur les résultats des groupes et sur leur rentabilité. Même si cela n'affecte pas les flux de trésorerie, des risques de comptabilité créative peuvent se manifester. Le plus simple consiste à maximiser la durée d'amortissement, ce qui peut conduire à présenter un *goodwill* surévalué. Ce risque est toutefois limité par l'obligation de réaliser un amortissement exceptionnel dès lors que des événements défavorables se traduisent par une valeur recouvrable inférieure à la valeur nette comptable. Une autre solution vise à minorer le montant initial de l'écart d'acquisition en majorant artificiellement les immobilisations incorporelles non amortissables difficilement évaluables par nature (ex : marques, parts de marché...). Les entreprises peuvent également être tentées de privilégier la méthode dérogatoire (assimilable à la méthode anglo-saxonne du

pooling) au détriment de la méthode de l'acquisition. Cela permet d'imputer de manière définitive l'écart d'acquisition sur les capitaux propres sans transiter par le résultat. Pour pouvoir en bénéficier, plusieurs conditions très restrictives, récemment durcies, doivent toutefois être respectées. Les parties prenantes sont d'ailleurs parfois tentées d'organiser en conséquence, de manière opportuniste, le regroupement.

Ces différents éléments conduisent à s'interroger sur la réalité économique des montants de *goodwill* inscrits au bilan et des amortissements réalisés. Ces questionnements sont d'autant plus justifiés que, dépendant du prix payé (de la confrontation de l'offre et de la demande), l'écart d'acquisition peut, dans certains cas, s'expliquer par un surprix non justifié, sans contrepartie, qui ne devrait donc pas apparaître à l'actif mais être enregistré en charges.

Plusieurs travaux considèrent que si le *goodwill* représente bien des avantages économiques futurs, cet actif et son amortissement doivent respectivement être associés positivement et négativement aux valeurs de marché (cours et rendements boursiers). Or, sur des échantillons d'entreprises américaines, plusieurs recherches montrent que les dotations aux amortissements du *goodwill* ne présentent pas de pouvoir explicatif au regard des cours ou des rendements boursiers constatés (Jennings et al. 2001, Moehrl et al. 2001). Elles se traduisent, au contraire, par un « bruit » entraînant une diminution du contenu informationnel des bénéfices publiés (Jenning et al. 2001). En d'autres termes, les amortissements ne semblent pas véritablement représentatifs de la « consommation » de l'écart d'acquisition telle que les marchés l'évaluent. Ce résultat peut s'expliquer par l'absence de perte de valeur dans le temps du *goodwill* avec, dans certains cas, une appréciation ou par des dotations déconnectées de la réalité économique en raison du caractère discrétionnaire de la durée d'amortissement. Les entreprises semblent d'ailleurs définir cette durée en fonction de leur capacité à absorber cette charge sur les exercices futurs de manière à limiter l'impact sur leurs résultats (Henning et al. 2003). En d'autres termes, plus les synergies futures et donc les bénéfices attendus du regroupement sont importants, plus l'amortissement est réalisé sur une courte période. La durée retenue peut alors constituer une information utile, pour l'investisseur, sur les résultats attendus du regroupement.

Malgré le manque de pertinence des amortissements, les montants de *goodwill* au bilan ne semblent pas déconnectés de leur valeur économique réelle. Ainsi, Jennings et al. (1996) montrent que les cours boursiers s'expliquent en partie par le montant des écarts d'acquisition. Cazavan-Jeny (2004) le confirme sur des entreprises françaises en démontrant un lien positif et significatif avec le ratio *market-to-book*. En d'autres termes, même si l'écart d'acquisition est fortement critiqué et critiquable, il représente des informations valorisées par les marchés comme une ressource porteuse d'avantages économiques futurs au même titre que les autres actifs. Sur la base d'un échantillon de firmes australiennes, il semblerait toutefois que seul le *goodwill* récent, ayant trois années d'ancienneté au maximum, représente aux yeux des investisseurs un réel potentiel (Bugeja et al. 2006). Les auteurs expliquent ce résultat par le déclin probablement rapide de la survaleur en raison d'une « consommation » accélérée ou du laps de temps nécessaire pour que les marchés s'aperçoivent d'une réussite du regroupement inférieure à celle attendue initialement. Il est également possible que le manque de pertinence du *goodwill* plus ancien soit lié à des amortissements déconnectés de la réalité

économique et à l'absence de test de perte de valeur permettant, malgré ses nombreuses limites, de s'assurer chaque année de la « valeur » de l'actif.

En s'appuyant sur des travaux du FASB (*Financial Accounting Standards Board* – normalisateur aux Etats-Unis), Johnson et *al.* (1998) décomposent la survaleur en trois composants :

- la capacité de la cible à dégager une rentabilité supérieure à celle qu'elle devrait obtenir au regard de ses capitaux propres,
- la valeur des synergies entraînées par le regroupement,
- un surpris suite à une mauvaise négociation ou une erreur d'évaluation. En théorie, ce composant, ne répondant pas à la définition d'un actif et constituant plutôt une perte, ne devrait pas être activé.

En s'appuyant sur ce cadre, Henning et *al.* (2000) mettent en lumière une association positive et significative entre les cours boursiers et les deux premiers composants qui constituent le cœur même de la survaleur (*core goodwill*) avec toutefois un poids plus important accordé aux avantages économiques futurs attendus des effets de synergie. S'agissant du surpris sans contrepartie (le résidu), les marchés le valorisent plutôt négativement en reconnaissant implicitement le surcoût du regroupement. Il est également intéressant de noter que, conformément aux résultats analysés précédemment, les rendements boursiers ne semblent pas liés aux dotations aux amortissements, sauf pour la partie relative au résidu associée négativement. Ces résultats tendent à valider la décomposition du *goodwill* en trois composants en indiquant une reconnaissance et une valorisation différente par le marché selon les éléments concernés¹.

Finalement, même si la pertinence des dotations aux amortissements des écarts d'acquisition n'est pas démontrée, le *goodwill* inscrit au bilan semble globalement bien représenter des éléments de valeur pour l'investisseur. Il est donc légitime de s'interroger sur l'amélioration du contenu informationnel des états financiers avec le référentiel international qui remplace ces amortissements par des tests de dépréciation annuels systématiques.

1.2. Le traitement international avec l'IFRS 3

A l'instar du FASB, l'IFRS 3 publiée le 31 mars 2004 par l'IASB, en remplacement de l'IAS 22, interdit toute méthode dérogatoire et supprime l'amortissement du *goodwill*, dont la durée d'utilité peut être indéfinie, pour le remplacer par des tests de dépréciation annuels systématiques, voire plus fréquents en cas d'indices de pertes de valeur. Si des dépréciations apparaissent, elles viennent diminuer la valeur comptable du *goodwill* de manière définitive (IFRS 3 et IAS 36), aucune reprise n'étant possible. Par ailleurs, l'obligation de présenter l'écart d'acquisition au bilan distinctement des immobilisations incorporelles est supprimée.

L'IFRS 3 exclut les co-entreprises de son champ d'application. Quant aux entreprises associées, la survaleur est directement incorporée dans la valeur comptable des titres mis en

¹ Les recherches américaines analysées dans ce premier paragraphe ont été réalisées avant les changements opérés par le FASB avec les SFAS 141 et 142 qui se traduisent, à compter de 2001, par la suppression de l'amortissement du *goodwill* et de la méthode dérogatoire de mise en commun d'intérêts.

équivalence. Par la suite, les tests de dépréciation étant réalisés sur les titres eux-mêmes, des reprises incluant implicitement la survaleur sont possibles.

Le choix de remplacer l'amortissement par un test de perte de valeur annuel systématique n'est pas exempt de critiques. D'une part, la juste valeur de l'écart d'acquisition ne pouvant pas être calculée directement, le test de dépréciation porte sur l'unité génératrice de trésorerie (UGT) correspondante. Cela ne permet pas de faire ressortir la véritable perte de valeur du *goodwill*. Celle-ci peut, en effet, être compensée par des plus-values latentes réalisées sur d'autres éléments d'actif de l'UGT, sans oublier la difficulté et la subjectivité à définir les UGT et à allouer le *goodwill* entre plusieurs unités génératrices de trésorerie. Dans tous les cas, la perte de valeur obtenue est celle de l'UGT alors même qu'elle est imputée en priorité sur la valeur comptable de l'écart d'acquisition. D'autre part, la survaleur créée en interne n'est pas prise en compte sauf à compenser une éventuelle perte de valeur du *goodwill* acquis, ce qui revient alors, par exception à la règle générale, à la capitaliser. A la limite, une perte de valeur est constatée uniquement si la survaleur créée en interne est insuffisante. Cette compensation possible explique d'ailleurs que toute reprise soit interdite aussi bien dans le référentiel français qu'international. Selon la politique de croissance du groupe (interne ou externe), la différence de traitement du *goodwill* a donc des conséquences importantes sur les états financiers. Enfin, en raison du caractère potentiellement discrétionnaire de ce test lié à la subjectivité et aux difficultés de mise en œuvre, les entreprises peuvent être tentées d'utiliser les dépréciations comme une variable d'ajustement du résultat. La suppression de l'amortissement peut également conduire à gonfler l'écart d'acquisition au détriment d'actifs identifiables amortissables, ce type de comportement étant toutefois limité par la mise en œuvre systématique du test de dépréciation.

Il est intéressant de noter qu'un avis du CNC (Conseil National de la Comptabilité) en date du 20/10/2005, visant à actualiser le règlement 99-02 pour le rapprocher des IFRS, prévoyait de laisser la possibilité aux entreprises d'opter pour un traitement du *goodwill* semblable à l'IFRS 3 avec le remplacement de l'amortissement par un test de dépréciation annuel systématique. Même si cette disposition n'a pas été reprise par l'arrêté homologuant cet avis, le normalisateur français souhaite toujours modifier la situation actuelle qui pénalise les entreprises utilisant le règlement 99-02 par rapport aux concurrents recourant aux IAS/IFRS.

Sur un échantillon de 395 groupes cotés à Eurolist, Marchal et *al.* (2007) montrent que la transition au référentiel international s'est traduite, pour l'année 2004, par une augmentation de 23 % du *goodwill* entraînant *de facto* une augmentation de leur valeur relative dans les capitaux propres de 42 % à 52 %. Par ailleurs, la suppression de l'amortissement (non compensée par les dépréciations représentant à peine 16 % des amortissements extournés) constitue la principale source d'augmentation des résultats générée par le changement de normes comptables. Dans le cadre d'une étude portant sur 160 groupes français du SBF 250, Lenormand et *al.* (2008) obtiennent des résultats comparables avec une forte augmentation du *goodwill* par action (+ 35,2 % en moyenne et + 57,6 % en médiane). Plus de 77 % des groupes voient ainsi leur survaleur augmenter. Cette situation s'explique essentiellement par

la suppression des amortissements de *goodwill* et le transfert d'éléments incorporels n'étant plus considérés comme identifiables avec l'IAS 38 (avant l'application des nouveaux règlements sur les actifs du référentiel français). Dans tous les cas, même si les montants au bilan sont fortement différents, une amélioration de leur contenu informationnel reste à démontrer.

Dans cette perspective, sans pouvoir conclure à une amélioration avec les IFRS, Lenormand et al. (2008) montrent que le *goodwill* inscrit au bilan est pertinent, au regard des valeurs de marché, à la fois dans les référentiels français et international. S'agissant de la dépréciation de la survalueur, malgré les critiques précédentes et son caractère discrétionnaire démontré par Beatty et al. (2006), plusieurs études d'événements démontrent que les « provisionnements », souvent anticipés par les marchés financiers, sont reconnus comme un signal négatif pour la rentabilité future de l'entreprise (Feuilletoy et al. 2007, Hirschey et al. 2003). Par ailleurs, le montant de ces dépréciations semble lié à l'importance du *goodwill* au regard du prix payé ou à la forme du regroupement lorsqu'il est essentiellement réalisé par remise d'actions de l'acquéreur (El-Gazzar et al. 2004).

Finalement, alors que la pertinence des dotations aux amortissements du *goodwill* n'est pas démontrée, les dépréciations semblent plus en phase avec la réalité économique telle qu'elle est appréhendée par les marchés. Il convient néanmoins de souligner que ces recherches portent sur des entreprises américaines et françaises sur une période où les amortissements n'étaient pas supprimés. Les dépréciations en question, dont les règles de calcul n'étaient pas aussi formalisées qu'avec les normes actuelles, venaient donc compléter les amortissements déjà réalisés.

2. La nouvelle position de l'IASB

En janvier 2008, dans le cadre du processus de convergence entre les US GAAP et les IAS/IFRS, l'IASB a publié des versions révisées de l'IAS 27 et de l'IFRS 3 qui seront probablement applicables dans l'Union Européenne à compter de 2010 et de manière anticipée dès 2009. Ces nouvelles versions entraîneront un certain nombre de modifications dont les plus importantes au regard du *goodwill* sont décrites et analysées ci-dessous.

✚ Le coût d'acquisition

Avec les règles françaises ou l'IFRS 3 actuelle, les charges directement imputables à l'acquisition (exemple : honoraires) sont incorporées au coût d'acquisition pour leur montant brut (IAS/IFRS) ou net d'impôts (règlement 99-02). Elles viennent donc gonfler le montant du *goodwill*. Avec la nouvelle version de l'IFRS 3, considérant que ces éléments sans valeur ne constituent pas un actif et que la transaction doit être évaluée à sa juste valeur, ils devront être enregistrés en charges au cours de l'exercice d'acquisition. L'IASB reconnaît toutefois que cette modification soulève une incohérence avec d'autres normes incorporant les coûts de transaction lors de l'évaluation initiale des actifs (exemples : IAS 16 et 38).

Par ailleurs, en présence de clauses d'ajustements conditionnels du prix d'acquisition (exemple : clauses d'*earn out*), la correction attendue doit actuellement être intégrée au coût d'acquisition à la date du regroupement dès lors que son montant est probable et qu'il peut

être mesuré de manière fiable. Si les conditions sont réunies ultérieurement ou si les montants futurs s'avèrent différents, le coût d'acquisition et le *goodwill* sont rétrospectivement corrigés sans limite de temps. Avec la nouvelle version de l'IFRS 3, les compléments ou restitutions de prix devront également être intégrés, dès la date d'acquisition, à leur juste valeur en tenant compte des probabilités de réalisation mais sans avoir à remplir les conditions précédentes. Les écarts futurs résultant d'événements postérieurs à l'acquisition seront constatés en résultat, sauf si les compléments de prix sont financés par la remise d'un nombre fixe d'instruments de capitaux propres. Après la date d'acquisition, il ne sera donc plus possible d'intégrer les changements de montants au coût d'acquisition et à la survaleur. Pour le normalisateur, seul ce traitement permet de refléter la réalité de l'opération à la date d'acquisition. Il considère, par ailleurs, que les écarts futurs s'expliquant par des événements ou des changements postérieurs et liés à l'entité, ils doivent relever de ses performances financières et non du *goodwill*. De surcroît, de tels écarts sont souvent associés à des changements de valeur des actifs ou des passifs faisant l'objet de la clause d'ajustement du prix. Ainsi, une issue moins favorable à un litige de la cible se traduira par un surcoût qui sera compensé par un reversement partiel du prix payé. L'IASB est toutefois conscient qu'un risque accru de comptabilité créative existe. L'acquéreur peut, en effet, être tenté de gonfler artificiellement les suppléments de prix futurs à payer de manière à augmenter ensuite le résultat. Ce risque sera toutefois limité par l'obligation de publier en annexes des informations sur ces paiements conditionnels et les conséquences financières attendues. Enfin, de manière à limiter l'impact sur leurs résultats futurs et leur volatilité, les entreprises seront probablement amenées à mieux encadrer et mieux évaluer les compléments et restitutions possibles de prix.

La valorisation de l'écart d'acquisition

Jusqu'à présent, avec les IAS/IFRS, l'écart d'acquisition est obtenu par différence entre le coût d'acquisition et la part d'intérêts dans la juste valeur des éléments d'actif, de passif et passif éventuel identifiables de la cible. En d'autres termes, dans le cas d'une intégration globale, seule la survaleur « payée » par l'acquéreur est prise en compte. Avec la nouvelle version de l'IFRS 3, le groupe pourra retenir l'approche du « *goodwill* complet » (*full goodwill*) qui consiste à comptabiliser les intérêts minoritaires pour leur juste valeur et pas uniquement pour leur part d'intérêts dans les capitaux propres réévalués de la société acquise. L'IASB juge cette évaluation plus rationnelle puisqu'elle s'aligne sur le traitement des autres actifs et dettes de la cible évalués et comptabilisés pour leur juste valeur. Avec cette méthode s'appuyant sur le modèle de « l'entité unique » avec deux catégories de propriétaires : les majoritaires et les minoritaires, toute la survaleur est reconnue, y compris la part relative aux minoritaires sous le contrôle du groupe. Cela permet de faire apparaître l'entité acquise pour sa juste valeur totale.

Pour sa mise en œuvre, le prix payé par l'acquéreur représentant la juste valeur de sa part d'intérêts, il peut être envisagé d'extrapoler la *fair value* pour une acquisition à hauteur de 100 %. Toutefois, il n'est souvent pas réaliste de calculer la juste valeur des minoritaires sur les mêmes bases que pour l'acquéreur, notamment quand les synergies attendues du regroupement ne bénéficient qu'à la société mère et non à la filiale et donc aux minoritaires. Il

convient alors d'appliquer une décote au titre de la prime de contrôle payée par l'acquéreur, ce qui nécessite de recourir aux méthodes d'évaluation.

Au départ, cette approche devait être la seule autorisée. Néanmoins, l'absence d'accord entre les membres du *board* a conduit l'IASB à maintenir la solution actuelle en parallèle, le choix de la méthode s'effectuant pour chaque regroupement. Cette décision du normalisateur ne va pas dans le sens, à la fois, de la convergence avec les US GAAP qui imposent la méthode du « *full goodwill* » et de l'amélioration de la comparabilité d'entreprises retenant des traitements différents.

Illustration 1

Au cours de l'exercice, une entreprise acquiert 60 % d'une autre société pour un montant de 60 000 €. A la date d'acquisition, la juste valeur (JV) des éléments d'actif et de passif identifiables de l'entité acquise s'élève à 50 000 €.

Si on fait l'hypothèse (simplificatrice) que la juste valeur pour une participation de 100 % peut être extrapolée par rapport au prix payé par l'acquéreur, nous obtenons 100 000 € = 60 000 / 0,6. Cela nous permet ensuite de calculer le *goodwill* total et d'en déduire la « part » acquéreur et minoritaires.

Calcul du <i>goodwill</i> total	
JV totale de l'acquisition	100 000
JV des éléments d'actif et de passif identifiables	- 50 000
<i>Goodwill</i> total	50 000
JV de la part d'intérêts de l'acquéreur	60 000
JV éléments d'actif et de passif identifiables acquis (50 000 * 60 %)	- 30 000
<i>Goodwill</i> de l'acquéreur	30 000
<i>Goodwill</i> des minoritaires (50 000 – 30 000)	20 000

Selon la méthode retenue, l'écart d'acquisition au bilan consolidé s'élèvera à 30 000 € ou 50 000 € avec des intérêts minoritaires alors majorés de 20 000 €. Le choix de la solution retenue est donc loin d'être neutre sur le niveau des capitaux propres mais aussi des dépréciations de *goodwill* futures de l'entité.

Prise de contrôle par paliers

Avec l'IFRS 3 actuelle, lorsque la prise de contrôle n'intervient pas suite à une transaction unique mais à des achats successifs de titres, l'écart d'acquisition total correspond à la somme des survaleurs calculées, pour chaque transaction significative, sur la base des justes valeurs des éléments d'actif et de passif identifiables de la société acquise à chacune de ces dates. En revanche, dans le référentiel français, l'écart d'acquisition est calculé de manière globale à la date de prise de contrôle effectif comme s'il s'agissait d'une seule transaction. L'IFRS 3 révisée détermine la survaleur de la même manière que le règlement 99-02 sachant que les titres acquis précédemment devront être, au préalable, réévalués à leur juste valeur avec un enregistrement au résultat, au cours de l'exercice de prise de contrôle, des gains ou pertes

latents. L'IASB justifie cette réévaluation par le changement de nature de ces titres. Si ces plus ou moins values latentes ont été inscrites en réserves dans le cas d'actifs financiers disponibles à la vente, elles devront être sorties des réserves pour apparaître en résultat. De manière symétrique, dans le cas d'une perte de contrôle suite à une cession de titres, toute la plus ou moins value (même celle portant sur les titres non cédés) doit être inscrite en résultat. Lors d'une prise de contrôle par étapes, le montant du *goodwill* va donc différer en fonction des règles comptables utilisées comme l'atteste l'exemple suivant.

Illustration 2

Une entreprise acquiert, en deux temps, 60 % d'une société F pour un montant total de 120 000 €. La date de prise de contrôle intervient le 1/1/N.

Date	Intérêts acquis	Coût acquisition	JV totale des éléments d'actif et de passif identifiables de F
1/1/N-1	20 %	36 000	110 000
1/1/N	40 %	84 000	150 000
Total	60 %	120 000	

Calcul de l'écart d'acquisition

	Règlement 99-02		IFRS 3 actuelle		IFRS 3 révisée	
	Date prise contrôle		1/1/N-1	1/1/N	Date prise de contrôle	
					<i>Goodwill</i> partiel	<i>Goodwill</i> complet
Coût d'acquisition	120 000	36 000	84 000	126 000 ¹	210 000 ²	
- Part intérêts JV actifs et passifs identifiables	- 90 000 =150000*60%	- 22 000 =110000*20%	- 60 000 =150000*40%	- 90 000	- 150 000	
			14 000	24 000	60 000	
<i>Goodwill</i> acquéreur	30 000		38 000	36 000	36 000	
Intérêts minoritaires			60 000 = 150 000 * 40 %		84 000³	

¹ Lors de la prise de contrôle, les titres antérieurement détenus présentent une juste valeur de $(84\,000 / 40\%) * 20\% = 42\,000$ €, d'où une plus value latente de $42\,000 - 36\,000 = 6\,000$ € à enregistrer en produits et un coût d'acquisition des titres de $42\,000 + 84\,000 = 126\,000$ €.

² En faisant l'hypothèse que la juste valeur totale de la cible peut être estimée à partir du prix payé par l'acquéreur, nous obtenons un coût d'acquisition total de $210\,000$ € = $84\,000 / 0,4$.

³ Le *goodwill* revenant aux minoritaires s'élève à $24\,000$ € = $60\,000 - 36\,000$. Les intérêts minoritaires apparaissent alors pour $84\,000$ € = $60\,000 + 24\,000$.

Avec le référentiel français, la réévaluation de la part d'intérêts du groupe détenue antérieurement est imputée sur le *goodwill*. En IFRS, elle trouve sa contrepartie en réserves (IFRS 3 actuelle) ou en résultat (nouvelle IFRS 3).

Les variations de périmètre

A l'exception de la mise en équivalence, les augmentations de pourcentages d'intérêts sans changement de méthode de consolidation se traduisent, avec le règlement 99-02, par un

supplément de survaleur défini par rapport à la quote-part supplémentaire de capitaux propres consolidés. Les justes valeurs définies lors de la prise de contrôle ne sont pas remises en cause. Avec l'IFRS 3 révisée, en considérant désormais les comptes consolidés comme ceux d'une entité unique, les transactions intervenant entre le groupe et les minoritaires constituent une opération interne à l'entité. Elles ne doivent donc affecter que les capitaux propres (hors résultat) et ne peuvent avoir d'effet sur le montant de l'écart d'acquisition, y compris dans le cas d'une valorisation partielle du *goodwill*. Toutefois, selon la méthode retenue pour l'évaluation de la survaleur, l'impact sur les capitaux propres sera différent comme le montre l'exemple suivant.

Illustration 3 (reprise de l'illustration précédente)

Au 1/1/N+1, le groupe achète 10 % supplémentaires pour 23 000 €. Les capitaux propres retraités de F (y compris les écarts d'évaluation) s'élèvent à 158 000 €.

Conséquences de cette transaction selon l'option de valorisation de l'écart d'acquisition

	<i>Goodwill</i>	
	Partiel	Complet
Coût acquisition des 10 % supplémentaires	23 000	23 000
- QP capitaux propres retraités de F	(15 800)	(15 800)
- <i>Goodwill</i> minoritaires (24 000 / 4)*	-	(6 000)
Diminution des capitaux propres du groupe	7 200	1 200

* Cf illustration précédente.

Selon l'hypothèse retenue, cette transaction se traduit par une diminution des réserves consolidées de 7 200 € (ou 1 200 €) car l'entité a acheté pour 23 000 € des intérêts ayant une valeur comptable de 15 800 € (ou 21 800 € = 15 800 + 6 000). Les intérêts minoritaires diminuent dans le même temps de 15 800 € (ou 21 800 €).

Avec un « *full goodwill* », l'impact sur les capitaux propres du groupe lié à l'acquisition d'intérêts minoritaires est moindre, une partie du prix payé trouvant sa contrepartie dans l'écart d'acquisition des autres actionnaires. En d'autres termes, dans le cas d'une anticipation d'achats ultérieurs d'intérêts minoritaires, il peut être intéressant de privilégier cette méthode de valorisation de la survaleur pour limiter la baisse de capitaux propres. Dans tous les cas, cet appauvrissement (!) pour le groupe s'explique par une sortie de ressources supérieure à la valeur comptable des titres acquis.

Les opposants à cette nouvelle règle estiment qu'on ne peut pas assimiler les intérêts du groupe aux minoritaires uniquement intéressés par les performances des filiales dont ils détiennent une participation. A leurs yeux, le principal objectif des états financiers consolidés est de fournir des informations utiles aux propriétaires de la société mère. Or, ils considèrent qu'avec ce nouveau traitement, il sera plus difficile de mesurer leurs performances financières. Ces remarques ont d'ailleurs conduit l'IASB à demander la publication d'informations supplémentaires en annexes sur de telles transactions. Enfin, il est intéressant de remarquer qu'en fonction de la politique d'acquisition menée, l'impact financier diffère fortement avec, en cas de hausse de valeur des titres, une augmentation du résultat lors d'une

prise de contrôle par étapes et une diminution des capitaux propres lors d'un rachat de minoritaires (PWC 2008).

Conclusion

Par rapport aux règles françaises issues du règlement 99-02, de nouvelles divergences apparaissent avec la révision de l'IFRS 3 et, accessoirement, de l'IAS 27. De surcroît, en laissant aux entreprises une alternative au traitement du *goodwill*, l'IASB va à l'encontre de l'objectif annoncé de convergence avec les US GAAP et pénalise l'objectif de comparabilité des IFRS. Dans tous les cas, ces nouvelles règles entraînent des changements majeurs qui se traduiront sans doute par des impacts financiers importants qu'il est préférable d'anticiper dès aujourd'hui pour limiter les effets indésirables sur les résultats ou les capitaux propres futurs. Ces nouvelles règles, qui s'appuient de manière plus importante sur la notion de la juste valeur, vont probablement amener les entreprises à revoir leur stratégie d'acquisition. Ainsi, pour tel regroupement, faut-il privilégier la méthode du *goodwill* partiel ou complet ? Est-il plus intéressant de prendre le contrôle d'une société en une seule fois ou en plusieurs étapes sachant que les titres acquis antérieurement devront être réévalués à la juste valeur avec en contrepartie le résultat ? Faut-il racheter des intérêts minoritaires au prix d'une diminution des capitaux propres ?... Enfin, il reste à savoir si ces évolutions se traduiront par une réelle amélioration de l'information financière attendue par le FASB et l'IASB. Seuls les travaux de recherches futurs permettront de répondre à cette question.

Bibliographie

- Beatty A., Weber J. (2006), « Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments », *Journal of Accounting Research*, vol. 44, n° 2, p. 257-288.
- Bugeja M., Gallery N. (2006), « Is Older Goodwill Value Relevant? », *Accounting and Finance*, vol. 46, p. 519-535.
- Cazavan-Jeny A. (2004), « La relation market-to-book et la reconnaissance des immatériels – une étude du marché français », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 10, n° 2, p. 99-124.
- Feuilloley M., Sentis P. (2007), « Pertinence économique de la comptabilisation des dépréciations de *goodwill* : le cas français », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 10, n° 1, p. 95-124.
- El-Gazzar S.M., Jacob R.A., Shalaby A.A. (2004), « An Empirical Investigation of Goodwill Attributes and Subsequent Impairment in the Frame of SFAS N° 141 and 142 », *Journal of Accounting and Finance Research*, hiver, p. 1-13.
- Johnson L.T., Petrone K.R. (1998), « Is Goodwill an Asset? », *Accounting Horizons*, vol. 12, n° 3, p. 293-303.
- Henning S.L., Lewis B.L., Shaw W.H. (2000), « Valuation of the Components of Purchased Goodwill », *Journal of Accounting Research*, vol. 38, n° 2, p. 375- 386.
- Henning S.L., Shaw W.H. (2003), « Is the Selection of the Amortization Period for Goodwill a Strategic Choice? », *Review of Quantitative Finance and Accounting*, vol. 20, p. 315-333.
- Hirschey H., Richardson V.J. (2003), « Investor Under Reaction to Goodwill Write-Offs », *Financial Analysts Journal*, novembre-décembre, p. 75-84.

Jennings R., LeClere M., Thompson R. (2001), « Goodwill Amortization and the Usefulness of Earnings », *Financial Analysts Journal*, vol. 57, n° 5, p. 20-28.

Jennings R., Robinson J., Thompson R.B., Duval L. (1996), « The Relation between Accounting Goodwill Numbers and Equity Values », *Journal of Business Finance and Accounting*, vol. 23, n° 4, p. 513-533.

Lenormand G., Touchais L. (2008), « La pertinence des actifs incorporels avec les IFRS », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 11, n° 3, p. 173-201.

Marchal S., Boukari M., Cayssials J.L. (2007), « L'impact des normes IFRS sur les données comptables des groupes français cotés », *Bulletin de la Banque de France*, n° 163, p. 27-42.

Martory B., Verdier F. (2000), « Comment traiter le goodwill ? Pratique d'une théorie et théorie d'une pratique », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 6, n° 2, p. 175-193.

Moehrle S.R., Reynolds-Moehrle J.A., Wallace J.S. (2001), « How Informative Are Earnings Numbers That Exclude Goodwill Amortization », *Accounting Horizons*, vol. 15, n° 3, p. 243-255.

PriceWaterhouseCoopers (2008), « De nouvelles normes IFRS pour les transactions », *Pocket Guide*.