



HAL
open science

IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : l'inertie des émetteurs en question.

Pierre Astolfi

► **To cite this version:**

Pierre Astolfi. IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : l'inertie des émetteurs en question.. Capital immatériel : état des lieux et perspectives, Jun 2010, Montpellier, France. Pas de pagination (fichiers sur CD ROM). halshs-00525774

HAL Id: halshs-00525774

<https://shs.hal.science/halshs-00525774>

Submitted on 13 Oct 2010

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.

JOURNEE « CAPITAL IMMATERIEL : ETAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES »

Montpellier, 18 juin 2010

Coordonnée par C. Bessieux Ollier et E. Walliser

c.bessieux@supco-montpellier.fr et elisabeth.walliser@univ-montp1.fr

IFRS 3 et reconnaissance des actifs incorporels : L'inertie des émetteurs en question

Pierre ASTOLFI – Doctorant en Sciences de Gestion – Université de Bourgogne

Résumé

En matière de regroupement d'entreprises, et en vue d'adapter les états financiers aux évolutions de l'environnement économique, la position adoptée par le normalisateur IFRS consiste à faciliter la reconnaissance des actifs incorporels séparément du goodwill dans les sociétés cotées (position défendue par les normes IFRS 3 et IFRS 3 révisée).

Cette orientation est contestée par un certain courant de littérature, et démentie par l'analyse des résultats d'une étude exploratoire originale portant sur le CAC 40. L'inertie des sociétés cotées ainsi mise en œuvre peut s'expliquer, notamment, par la tendance des normes à ne pas suffisamment tenir compte de la capacité cognitive limitée des émetteurs, ainsi que par le poids prépondérant accordé au critère de pertinence au détriment de la nécessaire fiabilité des états financiers.

Introduction

La question des regroupements d'entreprises est à l'origine d'une importante difficulté en matière comptable liée au traitement de l'écart entre le prix payé pour acquérir les titres d'une société et la juste valeur de ses actifs.

Cet écart d'acquisition, ou goodwill, retient l'attention, tant des analystes financiers et investisseurs que du normalisateur, dans la mesure où il cristallise souvent une part des options stratégiques de la société et du dynamisme de sa politique de croissance externe. Cette attention est d'autant plus forte que le compte de résultat de l'entité peut être différemment impacté selon les modalités retenues au titre de la comptabilisation de l'écart.

Il ressort de l'analyse des différentes normes publiées depuis le début des années 1980 que la position adoptée par l'IASB, notamment en vue d'adapter les états financiers aux évolutions de l'environnement économique, consiste à faciliter la reconnaissance des actifs incorporels séparément du goodwill.

L'objectif de cet article est de souligner que, même si la problématique de la reconnaissance des actifs incorporels est déjà ancienne pour le normalisateur international (I), l'efficacité des dispositifs normatifs visant à favoriser cette reconnaissance est contestée par une partie de la littérature académique la plus récente, et démentie, en France, par l'analyse des comptes des sociétés du CAC 40 sur la période 2003-2008 (II). L'inertie des émetteurs vis-à-vis des contraintes imposées par le normalisateur international peut s'expliquer notamment par le manque de légitimité dont souffrent les normes IFRS 3 et IFRS 3 Révisée (I).

1 L'IASB et la question de la reconnaissance des actifs incorporels

La question de la comptabilisation des actifs incorporels de façon séparée du goodwill dans un contexte de regroupement d'entreprises est formulée de façon récurrente par le normalisateur international (IASB).

Dans la conception retenue par ce dernier, les états financiers sont d'autant plus pertinents et utiles aux investisseurs que le nombre d'actifs incorporels identifiés de façon séparée du goodwill est important. Cette vision a justifié la publication de la norme IAS 22 en 1983, puis celle des normes IFRS 3 (en 2004) et IFRS 3 révisée (en 2008).

Avant de décrire plus en détail les dispositions de ces normes internationales (1.2), il convient tout d'abord de rappeler l'origine de la problématique (1.1).

1.1 Origine de l'orientation retenue par le normalisateur international

L'orientation retenue par le normalisateur international trouve sa source dans la façon dont une certaine partie de la littérature académique a contesté position américaine en termes de comptabilisation des actifs incorporels.

1.1.1 Position retenue par le normalisateur américain

L'une des premières normes émises par le FASB (constitué en 1973) fut consacrée à la question de la comptabilisation des frais de recherche et développement (FAS No. 2, en 1974).

La norme FAS 2 se fixe comme objectif de « *réduire le nombre des pratiques de comptabilisation et de reporting* » et de « *fournir une information financière utile en termes de coûts de recherche et de développement* ».

Cette norme fixait les règles relatives à la comptabilisation des frais de recherche et développement, s'agissant tant des dépenses engagées en interne, que des frais acquis auprès d'autres sociétés.

S'agissant des dépenses engagées en interne, la norme FAS 2 retient le principe d'une comptabilisation obligatoire en charges (cf article 12).

S'agissant des frais de R&D acquis auprès d'autres sociétés, l'article 11 c/ de FAS 2 dispose que les coûts des actifs incorporels utilisés pour un objectif de R&D ne pourront être immobilisés et alors amortis en application de APB 17, que s'ils peuvent faire l'objet d'une utilisation alternative chez la société acquéreur. Dans le cas contraire, ces actifs de R&D sont passés en charges immédiatement après l'acquisition. Par conséquent, s'agissant des actifs de R&D acquis auprès d'autres sociétés, la norme FAS 2 dispose que la norme APB 17 doit faire l'objet d'une application restrictive, et privilégie la comptabilisation en charges des actifs de R&D.

La norme FAS 2 justifie cette position dans les annexes de la façon suivante :

« Une relation directe entre les coûts de recherche et développement et les revenus futurs spécifiques n'a généralement pas été démontrée, même rétrospectivement. Par exemple, trois études empiriques, basées sur des sociétés impliquées de façon intensive dans des activités de R&D, n'ont pas réussi à trouver une corrélation suffisante entre les dépenses de R&D et une

augmentation des bénéfices futurs¹ mesurée par les ventes, les résultats ou les parts de marché ».

Cette incertitude, intrinsèquement liée à tout investissement, mais particulièrement à un investissement incorporel, a ainsi largement influencé le régulateur américain, lequel a maintenu, depuis, sa position très restrictive, à l'exception des logiciels, catégorie pour laquelle l'activation de certains frais de développement est autorisée depuis 1985 (FAS n° 86).

Kothari et al (1999) rappellent que l'AIMR (Association for Investment Management and Research) a soutenu en 1993 cette position restrictive en affirmant qu' : « *il est habituellement presque impossible de déterminer de quelle manière une dépense génère ou non un profit* ».

Cette incertitude des bénéfices futurs est soulignée par Berk, Green et Naik (2000) qui identifient les quatre risques auxquels un projet de R&D doit faire face : risque de faisabilité technique du projet, risque d'obsolescence de la technique développée une fois le projet achevé, risque associé aux cash-flows que l'invention est susceptible de générer dans le futur, et incertitude liée aux coûts devant être engagés pour achever le développement.

Le normalisateur américain s'est donc montré insensible aux arguments en faveur de la règle de la « *selective capitalization* » (« *immobilisation sélective* »), règle adoptée par les IFRS et selon laquelle les dépenses de développement doivent, sous certaines conditions, être immobilisées (à l'exclusion des dépenses de recherche).

En effet, au-delà de la question du lien éventuel avec des bénéfices futurs, la position préconisée par les IFRS pose, selon le normalisateur américain, une difficulté supplémentaire : aucune des conditions proposées afin de distinguer les coûts de recherche et les coûts de

¹ Souligné par nos soins

développement ne constitue un critère applicable de façon objective et de façon comparable par toutes les entreprises (cf FAS n°2, appendix B BC n°54). La distinction entre coûts de recherche et coûts de développement n'est pas facile en pratique et implique une grande part de jugement personnel.

1.1.2 Position contestée : en route vers l'utilité des états financiers

i) Le normalisateur a lui-même joué un rôle dans l'évolution de la réflexion

La réflexion conduite par le normalisateur lui-même sur la question de l'utilité des états financiers a sans doute contribué à ouvrir la voie au courant de littérature opposé aux positions du FASB sur la comptabilisation des actifs incorporels.

En effet, le normalisateur américain fut le premier à s'intéresser à la question de l'utilité et de la pertinence des états financiers.

La notion d'utilité des états financiers a été précisée par le FASB dans les FASB Statements of Financial Concepts No. 1 (1978) et No.2 (1980).

C'est ainsi que le FASB Concept No. 1 dispose que « *les états financiers devraient fournir une information qui est utile aux investisseurs, créanciers et utilisateurs présents et potentiels, en vue de réaliser des décisions d'investissements, de crédit ou des décisions similaires. Les états financiers devraient fournir une information afin d'aider les investisseurs, créanciers et utilisateurs présents et potentiels en vue d'évaluer le montant, le moment et l'incertitude des flux de trésorerie futurs reçus sous forme de dividendes ou intérêts* » (FASB 1978, paragraphes 34 et 37).

Pour sa part, le FASB Concept No. 2 précise encore plus clairement les caractéristiques associées à l'utilité des états financiers : « *la pertinence et la fiabilité sont les deux premières*

qualités qui rendent l'information comptable utile à la décision ». Pour être utile, une information « *doit être à la fois fiable et pertinente* ». En outre, les deux autres caractéristiques, moins prioritaires, que doivent présenter les états financiers sont l'intelligibilité et la comparabilité.

Cette réflexion initiée par le normalisateur américain a favorisé l'émergence d'un courant de littérature s'intéressant aux déterminants de l'utilité des états financiers et, en particulier, la façon dont le traitement réservé aux actifs incorporels impacte l'un de ses paramètres : la pertinence.

ii) Pertinence et émergence d'une littérature académique en faveur d'une reconnaissance des actifs incorporels au bilan

Comme le souligne Hirschey (1982), la plupart des études conduites sur la question du traitement comptable des actifs incorporels se sont « *limitées aux dépenses de publicité dans la mesure où il n'existait pas, jusqu'à une date récente, de donnée complète couvrant les dépenses de R&D* ». L'ajout de la dimension R&D dans le périmètre des études a ainsi largement contribué au développement d'un courant de littérature plus favorable que la position du normalisateur américain à la reconnaissance des actifs incorporels au bilan des groupes.

Ainsi, Hirschey (1982), s'inscrivant dans le prolongement des travaux de Grabowsky et Mueller (1978), a mis en évidence, sur la base d'une étude empirique conduite sur 390 entreprises de 1972 à 1977 que, en moyenne, les dépenses de publicité associées aux dépenses de R&D² ont un impact positif et significatif sur la valeur de marché des sociétés. Hirschey se

² ces deux catégories de dépenses étant, selon l'auteur, les plus représentatives du capital immatériel

prononce donc en faveur d'une immobilisation des dépenses de publicité et de R&D, ainsi que de leur amortissement sur, environ, 4 ans.

Chauvin et Hirschey (1993) confirment ces résultats en affirmant que « *les dépenses de publicité et les dépenses de R&D constituent des déterminants clés de la valeur de marché d'une société (...) ces deux types de dépenses peuvent être considérées comme une forme alternative d'investissement incorporel qui contribue à la valeur des actionnaires* ».

De même, Aboody et Lev (1998) ont conclu de façon analogue pour les frais de développement des logiciels.

Lev est ainsi à l'origine d'un important courant de recherche en faveur de l'immobilisation des frais de R&D, la plupart de ses travaux consistant à apprécier l'utilité d'une donnée comptable en mesurant son association avec la performance boursière de l'action concernée (valeur boursière ou changements de cette valeur boursière). Ces études sont dites de type « *value relevance* ». Ainsi, Lev (1989) documente la faiblesse de l'association entre les résultats publiés par les entreprises et la rentabilité boursière des actions des groupes concernés.

Plus tard, dans un article fondateur, Lev et Sougiannis (1996) ont été les premiers à développer un modèle associant les résultats d'une société et les différents investissements réalisés par cette même société, y compris les dépenses engagées dans le domaine de la R&D³ et de la publicité. Les auteurs mettent ainsi en avant que les frais de R&D sont positivement

³ En effet, selon les normes US Gaap, et comme indiqué précédemment, la comptabilisation des dépenses de R&D se fait obligatoirement par un compte de charges

associés avec les résultats dégagés par les sociétés au cours des années suivant la dépense de R&D (*intertemporal association*); ils fournissaient donc une justification à la comptabilisation à l'actif des charges de R&D.

De même, s'inscrivent dans ce courant les travaux de Lev et Zarowin (1998), qui, explicitement, ne s'intéressent qu'à la pertinence des états financiers. C'est ainsi que Lev et Zarowin se sont intéressés à la façon dont l'utilité de l'information financière avait évolué au cours des vingt dernières années. Ils ont notamment essayé de comprendre si les changements majeurs qui ont été conduits au cours de la période envisagée (en termes d'innovation, de R&D, de globalisation...) ont été correctement reflétés dans l'information financière publiée.

Comme attendu, les auteurs documentent que plus les changements ont été importants, plus les résultats publiés par une société ont un pouvoir explicatif faible de la rentabilité de cette société.

Lev et Zarowin observent également que la règle comptable américaine consistant à enregistrer en charges les dépenses relatives à la R&D s'avère incapable de traduire de façon satisfaisante l'effet des process d'innovation, lesquels passent de plus en plus souvent par un impact sur la quantité de dépenses incorporelles.

En conséquence, Lev et Zarowin considèrent que l'importance des changements subis par les sociétés, associée à l'inadéquation de plus en plus manifeste de la règle comptable, expliquent en grande partie la diminution de la pertinence des états financiers pour apprécier correctement le prix de marché et la rentabilité des sociétés cotées.

C'est pourquoi les auteurs se prononcent en faveur d'une évolution des normes comptables : en effet, les normes permettant d'aligner la valeur comptable sur la valeur de marché doivent être préférées dans la mesure où elles favoriseraient l'utilité des états financiers en améliorant la prévision des résultats futurs. Elles permettraient ainsi d'améliorer la corrélation entre les

chiffres publiés dans les états financiers et la rentabilité des actions cotées (cf également Kothari (2001), p 15).

Bien sûr, une des solutions préconisées par Lev et Zarowin en vue d'aligner les valeurs comptables sur les valeurs de marché consiste à comptabiliser davantage d'actifs incorporels au bilan des sociétés, dès lors que ces actifs auront franchi un certain nombre de tests de faisabilité et pourront se voir attribuer des bénéfices futurs.

Lev et Zarowin se prononcent donc clairement en faveur des normes qui permettraient de reconnaître davantage d'immobilisations incorporelles, en s'appuyant sur l'idée que les informations comptables et financières qui seraient ainsi publiées seraient de meilleure qualité et fourniraient des données relatives à la performance plus directement utilisables par les investisseurs.

Plus récemment encore, Lev (2004) réaffirme qu'il serait préférable que les émetteurs communiquent davantage en termes de dépenses incorporelles, afin de permettre aux investisseurs de ne plus systématiquement exagérer le risque technologique et commercial associé aux dépenses concernées (étant dans l'incapacité de faire la différence entre les bons et les mauvais projets de R&D, Lev estime que les investisseurs auraient donc tendance à se montrer prudents à l'égard de l'ensemble des dépenses dans ce domaine). A nouveau, Lev observe que les règles américaines de comptabilisation des dépenses incorporelles conduisent à perpétuer le déficit d'information supporté par les investisseurs.

1.2 La position du normalisateur international

1.2.1 Les dispositions d'IAS 22 en termes de reconnaissance des actifs incorporels

La question de l'écart d'acquisition a été traitée par le normalisateur international pour la première fois en 1983, à l'occasion de l'approbation par le Board de l'IASC⁴ de la norme IAS 22 « *Accounting for Business Combinations* ».

L'une des caractéristiques majeures de la norme IAS 22 est de ne pas permettre la méthode du *pooling of interest*, contrairement à la norme américaine APB No. 16⁵. Sous le référentiel IFRS, l'entreprise qui se livre à une opération de croissance externe doit donc, dans la quasi-totalité des cas, appliquer la méthode du coût d'acquisition (*purchase method*, IAS 22.17).

Selon cette approche, la société acquéreuse comptabilise le goodwill généré par l'opération à l'actif de son bilan et non en déduction des capitaux propres. L'interdiction formulée à l'encontre des groupes de recourir au *pooling of interest*, et son impact prévisible sur le poids des écarts d'acquisition, ont donc nécessairement conduit le normalisateur international à s'intéresser, dès 1983⁶, aux problèmes générés par l'augmentation de la valeur du goodwill, ainsi qu'à la question de la reconnaissance des autres actifs incorporels.

C'est la raison pour laquelle, la norme IAS 22, à la différence de la norme américaine APB⁷ No17⁸, a pris soin de préciser les conditions permettant la comptabilisation des actifs

⁴ International Accounting Standards Committee

⁵ Norme relative aux *Business Combinations* publiée en août 1970

⁶ à la différence du normalisateur américain qui a attendu 2001 pour supprimer l'option pour le *pooling-*

⁷ Accounting Principles Board

incorporels acquis ; ces derniers ne peuvent être reconnus au bilan de la société acquéreuse que :

- s'il est probable que les bénéfices futurs seront conservés par l'acquéreur,
- et si la juste valeur de l'actif incorporel concerné peut être estimée de façon fiable (IAS 22.26).

Ces conditions permettaient d'introduire une certaine dose de prudence et d'empêcher ainsi une reconnaissance trop aisée des actifs incorporels, laquelle serait susceptible d'affecter la fiabilité des états financiers.

S'agissant par exemple des marques, le critère de fiabilité faisait d'ailleurs dire à Stolowy et al (2001) que, « *dans la mesure où il est généralement difficile d'aboutir à une évaluation séparée des marques acquises dans le cadre d'un rapprochement d'entreprises, il apparaît (...) que l'écart de première consolidation devait être rarement affecté aux marques, faute d'une évaluation suffisamment fiable* ».

La norme IAS 22, reprise sur ce point par IAS 38⁹, marque ainsi une opposition idéologique, presque philosophique, par rapport à la conception américaine. En effet, alors que la norme IAS 22 insiste sur la notion de fiabilité des actifs reconnus et donc de fiabilité des états financiers, la conception américaine privilégie au contraire la pertinence des états financiers (voir en ce sens Stolowy, 2001) ; cette orientation s'est traduite par la publication des normes SFAS 141 et SFAS 142 en juin 2001¹⁰.

⁸ Norme relative aux *Intangible Assets* et adoptée en août 1970

⁹ Relative aux Immobilisations incorporelles

¹⁰ SFAS 141 Business Combinations et SFAS 142 Intangible Assets

Il convient de souligner le revirement l'IASB qui, par souci de convergence avec le référentiel américain et au détriment du souci de fiabilité, a entrepris, dès 2002, de faire évoluer la norme IAS 22 en faveur d'une plus large reconnaissance des actifs incorporels séparément du goodwill. L'adoption d'IFRS 3, puis d'IFRS 3 révisée, traduit cette nouvelle orientation de l'IASB.

1.2.2 La tendance initiée par IAS 22 est confirmée par IFRS 3 et IFRS 3 R

A la norme IAS 22 s'est substituée la norme IFRS 3, adoptée en 2004 (applicable de façon obligatoire à compter de la clôture 2005), elle-même remplacée par la norme IFRS 3 révisée publiée le 10 janvier 2008¹¹.

La norme IFRS 3, dans le prolongement de SFAS 141 et 142 aux Etats-Unis, a souhaité ainsi favoriser la reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill.

En effet, le normalisateur international observe (IFRS 3.BC 89) que « *Le Conseil a été d'accord également avec la conclusion atteinte dans IAS 22 ainsi que par les normalisateurs canadien et américain selon laquelle l'utilité des états financiers serait meilleure si une distinction était établie entre les immobilisations acquises lors d'un regroupement et le goodwill* ¹² ».

¹¹ Ci-après, la dénomination IFRS 3 fera référence à la norme non révisée, la norme IFRS 3 révisée étant désignée par « IFRS 3 révisée » ou « IFRS 3 R »

¹² Souligné par nos soins

Les bases des conclusions (BC) de la norme IFRS 3 révisée réaffirment cette position en rappelant que¹³ « *Tôt dans leurs projets respectifs sur la question de la comptabilisation des regroupements d'entreprises, l'IASB et le FASB ont tous deux observé que les actifs incorporels représentent une part croissante des actifs d'un grand nombre (si ce n'est de la plupart) des entreprises. Les boards ont également observé que les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises étaient souvent inclus dans le montant reconnu au titre du goodwill* ».

De même, dans cette nouvelle version de la norme, il est précisé que¹⁴ : « *Tant l'IASB que le FASB ont décidé qu'ils devaient fournir des critères explicites en vue de déterminer si un actif incorporel acquis doit être reconnu séparément du goodwill (...) l'utilité des états financiers en vue de la prise de décision serait renforcée si les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises étaient reconnus de façon séparée du goodwill*¹⁵ ».

Afin d'encourager les émetteurs à faire preuve de davantage de finesse dans l'analyse des différentes catégories d'actifs incorporels, la norme IFRS 3 fournit également une liste précise d'actifs incorporels susceptibles d'être identifiés, liste qui, au demeurant, constitue un outil très précieux pour les praticiens.

C'est ainsi que, sur la base de l'orientation normative précédemment décrite, l'hypothèse selon laquelle l'application obligatoire du référentiel IFRS à compter des clôtures 2005 a entraîné une augmentation du nombre des actifs incorporels identifiés, permettant ainsi d'améliorer l'utilité et la pertinence des états financiers publiés, devrait pouvoir être vérifiée.

¹³ BC 157

¹⁴ BC 158

¹⁵ Souligné par nos soins

Or, cette orientation est remise en cause tant par un certain courant de littérature que par la pratique des groupes du CAC 40.

2 Une tendance normative remise en cause tant dans la littérature que dans la pratique

Une littérature de plus en plus fournie conteste la pertinence de l'orientation normative décrite précédemment. L'observation de la réalité des comptes IFRS sur une période récente en France met également en avant l'inefficacité des dispositions normatives en termes de reconnaissance des actifs incorporels.

2.1 Orientation contestée par la littérature

Un courant de littérature s'affirme de plus en plus en vue de remettre en cause cette approche, venant ainsi conforter la pertinence de la position initialement retenue par l'IASB au travers d'IAS 22, et contredite par IFRS 3 puis IFRS 3 révisée (cf précédemment). La contestation de cette position s'appuie à la fois :

- sur l'hypothèse selon laquelle l'utilité des normes relatives aux actifs incorporels en termes d'aide à l'évaluation des entreprises est en réalité limitée (i), prolongeant ainsi les réserves formulées à l'encontre des études de type « *value relevance* » (ii),
- et sur les difficultés liées à la spécificité des actifs incorporels et susceptibles de limiter la pertinence d'une norme conduisant à identifier davantage d'actifs de cette nature (iii).

Déjà en 2001, dans son rapport consacré à la problématique du renforcement des marchés financiers, Garten émet quelques doutes quant à l'impact réel de la comptabilisation des

incorporels sur la valorisation des groupes (i) : il observe que « *les actifs incorporels (...) sont des paramètres clefs de la valeur (d'une société). Ceci n'implique pas, cependant, que la valeur des actifs incorporels d'une société se traduise directement dans la valeur de cette société dans son ensemble* ».

Skinner (2003) doute également de l'utilité des informations relatives aux actifs incorporels s'agissant d'apprécier la valeur d'une entreprise. Faisant référence à Holthausen et Watts (2001), Skinner (2003 et 2008 b/) observe d'ailleurs que les états financiers n'ont généralement pas vocation à servir de support à l'évaluation d'entreprises.

Il est également possible, d'émettre des doutes quant à l'utilité réelle de la démarche consistant à identifier davantage d'actifs incorporels au bilan de façon séparée du goodwill. Comme le soulignent Kanodia et al (2004), cette pratique ne conduirait en fait à ne communiquer au marché aucune information nouvelle. Skinner (2003) est encore plus affirmatif en observant que « *le fait que la diffusion volontaire d'informations relatives aux actifs incorporels n'est pas largement répandue suggère que le bénéfice que les sociétés peuvent attendre de ces diffusions est relativement faible* ».

Dans un contexte plus spécifiquement IFRS, il convient de citer les travaux de Disles et Janin (2005), selon lesquels, même si la norme IFRS 3 permet « *aux dirigeants d'exercer leur jugement pour évaluer le goodwill* », la dépréciation de ce dernier n'a pas contribué à « *améliorer la pertinence des chiffres comptables pour évaluer les groupes d'entreprises* ». De même, les résultats de Bessieux et al (2008) viennent confirmer le phénomène d'inertie mis en avant par Nobes (2006) et contredire l'idée selon laquelle les normes IFRS allaient se traduire par un changement significatif des pratiques comptables.

Les réserves ainsi émises à propos de l'utilité effective des informations fournies sur les immobilisations incorporelles s'inscrivent dans le prolongement d'un courant de littérature¹⁶ mettant en avant les limites des recherches de type « *value relevance* », qu'elles portent sur les états financiers ou sur les normes comptables (ii). Ainsi, Holthausen et Watts (2001) observent que les études de type « *value relevance* » ont en réalité un « *impact limité sur le normalisateur* ». Une des raisons avancées serait que ces dernières s'appuient trop souvent sur l'hypothèse principale selon laquelle la finalité des données comptables consisterait, au moins de façon prédominante, à communiquer des informations aux investisseurs dans un contexte d'évaluation financière, alors que cette hypothèse n'est, selon les auteurs, ni vérifiée, ni suffisamment démontrée. Holthausen et Watts observent d'ailleurs que « *le normalisateur américain s'adresse aussi aux investisseurs autres que les investisseurs en capitaux propres (...) par conséquent, la pertinence ne requiert pas qu'une donnée comptable soit un paramètre d'un modèle d'évaluation des actions* ».

Les conclusions de ce courant sont à rapprocher de la question récurrente du rôle qu'il convient d'attribuer à la comptabilité : cette dernière doit-elle, comme semblent récemment l'affirmer Escaffre et al (2008), fournir « *l'information la plus fiable possible de la situation à un instant donné* », ou doit-elle surtout permettre d'évaluer les actifs de la société ?

Enfin (iii), pour Skinner (2008 a/), les actifs incorporels ne sont en réalité pas facilement identifiables, et donc rarement activables. Ils sont en outre très différents les uns des autres, et sont donc plus difficilement couverts par une norme spécifique, de type *rules based*, pourtant

¹⁶ Cf Bernard et Shipper (1994), Holthausen et Palepu (1994), Lambert (1996), Ohlson (1998) et Holthausen et Watts (2001)

plus efficace s'agissant de l'amélioration de la qualité de l'information communiquée aux utilisateurs des états financiers.

L'étude des comptes des sociétés du CAC 40 sur la période 2003-2008 permet de conforter la position exprimée par ce courant de littérature.

2.2 Orientation non reconnue dans la pratique

L'étude exploratoire conduite vise à vérifier si, sur la base de l'analyse des comptes des sociétés du CAC 40 sur la période 2003-2008 (données primaires), l'application d'IFRS 3 s'est effectivement traduite par l'identification d'un plus grand nombre d'actifs incorporels au bilan des groupes.

Deux indicateurs ont été retenus :

- mesurant, d'une part, l'amélioration globale de la reconnaissance des actifs incorporels de façon séparée du goodwill,
- et évaluant, d'autre part, l'amélioration de la finesse d'analyse de la part des émetteurs.

Il s'agit de profiter ici de l'opportunité offerte par les groupes cotés français -mise en évidence par Bessieux et al (2008)-, lesquels présentent la particularité de n'avoir pas adopté de façon progressive les normes IFRS (à la différence de groupes implantés en Allemagne par exemple), ce qui devrait permettre d'observer une répercussion visible de l'adoption de la norme IFRS 3.

Cette étude exploratoire vient précisément compléter les travaux de type « *value relevance* », lesquels sont notamment motivés par la volonté de fournir des pistes de réflexion à l'attention du normalisateur. Toutefois, l'originalité consiste ici à s'extraire de ce cadre de référence, dont les limites ont été rappelées précédemment, pour conduire une étude exploratoire basée sur des données récentes et ne s'appuyant pas sur l'association entre informations comptables et cours de bourse.

Il ressort de l'étude exploratoire que l'application d'IFRS 3 ne s'est pas traduite par l'identification d'un plus grand nombre d'actifs incorporels au bilan des groupes cotés.

En effet, la part du goodwill dans le total des actifs incorporels reste stable à environ 64%/65% en moyenne depuis l'application des normes IFRS. Elle est même en augmentation depuis 2003. La part du goodwill reste donc largement prédominante.

De même, si le nombre moyen des catégories d'actifs incorporels augmente entre 2003 et 2005 de 1,7 à 2,8, il reste stable sur la période 2005-2008 (de 2,8 à 2,7).

Tableau 1 - évolution de la part du goodwill sur le total des actifs incorporels et du nombre d'actifs incorporels de 2003 à 2008

Panel étudié	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels	GW/Total Actifs incorporels	Nombre de catégories d'actifs incorporels
Moyenne	61%	1,7	57%	1,8	65%	2,8	64%	2,8	65%	2,9	64%	2,7

En outre, sur la base de l'analyse détaillée des différentes rubriques d'actifs incorporels, il convient de signaler qu'il n'y a pas d'évolution dans la nature des immobilisations incorporelles les plus fréquemment identifiées : sur les quatre exercices étudiés après le passage aux normes IFRS (2005 à 2008), les marques, les concessions/brevets, les

licences/logiciels et les frais de R&D sont les immobilisations le plus souvent identifiées ; par conséquent, même si quelques nouvelles catégories d'immobilisations commencent à émerger (telles que les relations avec les clients, qui représentent 0,5% des actifs incorporels en 2008 alors qu'ils n'étaient pas du tout représentés en 2003), les montants concernés ne sont pas suffisamment importants pour permettre d'infléchir l'équilibre global des différentes catégories d'actifs incorporels au bilan¹⁷. Cette observation traduit l'idée selon laquelle, dans un certain nombre d'hypothèses, la démarche d'allocation du prix d'acquisition relève plus de l'exercice de style imposé, conduisant à identifier de nouvelles catégories d'actifs pour des montants les plus faibles possibles, que de l'application réellement stricte de la norme IFRS 3. Les résultats obtenus sont identiques même en excluant du panel les sociétés qui n'ont pas procédé à d'acquisitions depuis la date de la transition aux IFRS (soit deux groupes).

Ces résultats donnent du crédit au courant de littérature décrit précédemment et mettant en cause la pertinence de la tendance normative consistant à privilégier et faciliter la comptabilisation des immobilisations incorporelles au bilan.

Il convient à présent d'approfondir la question des raisons susceptibles d'expliquer une certaine inefficacité des dispositifs normatifs visant à faciliter la reconnaissance des actifs incorporels séparément du goodwill.

¹⁷ Et ce d'autant plus que l'amortissement de ces actifs contribue à amoindrir, sur la durée, leur poids relatif par rapport au total des actifs incorporels

3 Les raisons de l'inertie observée en termes de pratiques comptables

Les facteurs susceptibles d'expliquer l'inertie des émetteurs relèvent notamment du défaut de légitimité de la norme IFRS 3 elle-même.

Ne pourrait-on pas considérer, dans le prolongement des conclusions de Holthausen et Watts (2001), que la norme IFRS 3, qui s'est fixée comme principal objectif de fournir des informations utiles en termes d'évaluation d'entreprise, souffre d'un véritable défaut de légitimité car elle :

- a en fait négligé la capacité cognitive limitée des émetteurs, elle-même exacerbée par la spécificité des actifs incorporels (3.1),
- a en particulier privilégié la pertinence des états financiers au détriment de la contrainte de fiabilité et de prudence et de l'idée selon laquelle que les investisseurs et les émetteurs considèrent en réalité que le rôle d'une norme est tout autre que celui de seulement fournir une aide à l'évaluation (3.2.1),
- traduit, de ce fait, une certaine tendance du normalisateur à la sur-réaction face aux critiques dont il a fait l'objet s'agissant de son incapacité à refléter de façon satisfaisante dans les normes l'évolution des modèles économiques (3.2.2).

3.1 La capacité cognitive des émetteurs a été négligée

3.1.1 Insuffisance du cadre théorique de la théorie politico contractuelle (TPC)

La théorie comptable positive, qui s'est développée aux Etats-Unis dans les années 1970, en opposition aux approches normatives, jusqu'alors dominantes, est aujourd'hui considérée comme un courant ayant influencé de façon majeure la recherche dans le domaine comptable.

Elle a permis de faire émerger la réflexion sur la théorie de l'agence, décrite dans le fameux article de Jensen et Meckling (1976). Elle a en outre permis de donner naissance à la théorie politico contractuelle (TPC), dont Watts et Zimmerman (1978) sont les principaux représentants. Les auteurs s'appuient sur l'individualisme méthodologique de Jensen pour poser l'hypothèse selon laquelle le management des entreprises exerce, dans leur propre intérêt, un lobbying sur les normalisateurs comptables : *« L'implication évidente de cette hypothèse est que la pression exercée par le management sur les normes comptables est basée sur la satisfaction de leur propre intérêt »*. Ils supposent que l'utilité des managers est *« une fonction positive des compensations futures (ou de la richesse future) »* que la norme est susceptible de leur procurer. La question se pose alors de savoir dans quelle mesure les normes comptables impactent la richesse des managers.

La littérature académique relative à la TPC s'accorde généralement pour retenir trois grandes variables pour rendre compte du comportement opportuniste des managers (sous jacent lié à l'individualisme méthodologique) : la taille de la firme (supposée constituer un proxy au coût politique), la présence de plans d'intéressement des managers aux résultats de l'entreprise (première variable de type contractuel), ainsi que le levier financier de cette entreprise (seconde variable de type contractuel).

Pourtant, la TPC a été contestée, s'agissant de la pertinence tant de son positionnement épistémologique que du cadre conceptuel mobilisé, ou enfin des méthodologies de recherche utilisées (cf Jeanjean (1999)).

Une des critiques les plus récurrentes consiste à observer que la TPC mobilise de façon excessive le postulat d'individualisme méthodologique, selon lequel les individus sont toujours en mesure d'agir rationnellement en vue de maximiser leur propre intérêt. Or, les individus seraient en réalité soumis à une contrainte de rationalité limitée, compte tenu de leurs capacités cognitives limitées. L'approche contractualiste revient donc à surestimer les capacités cognitives des parties prenantes, et en particulier des émetteurs, lesquels ne seraient que des acteurs calculateurs en recherche constante de maximisation de leurs intérêts particuliers. Sur cette question, l'approche conventionnelle offre une alternative pertinente.

3.1.2 Apport de l'approche conventionnelle

La théorie des conventions enseigne que, notamment dans un contexte marqué par la capacité cognitive limitée des acteurs et par leur incertitude face à la mise en œuvre d'une nouvelle norme, l'efficacité d'une norme comptable est dépendante de sa légitimité auprès de ses utilisateurs, c'est-à-dire de sa capacité à s'imposer en tant que convention reconnue.

Les principaux axiomes de l'approche conventionnaliste ont été notamment développés par Lewis (1969). En France, des auteurs tels que Orléan (1989), Gomez (1996), ainsi que Amblard (2002), ont largement contribué à souligner la richesse théorique de l'approche conventionnelle.

S'agissant des immobilisations incorporelles, il semble d'ailleurs que la question de la capacité cognitive limitée des acteurs soit renforcée par la nature particulière des actifs concernés.

Cette spécificité des actifs incorporels a été notamment soulignée par Lacroix (1998), selon lequel « *malgré une convergence de vue sur le fait que les activités économiques s'appuient de plus en plus sur des éléments immatériels (...) l'instabilité de l'information financière relative aux « valeurs immatérielles » traduit la difficulté de la maîtrise des critères de reconnaissance des actifs immatériels en comptabilité* ».

Comme l'observent Martory et Verdier (2000), la pratique éprouve des difficultés à vraiment surmonter les « *ambiguïtés théoriques et méthodologiques* » sur la véritable nature des survaleurs. Le goodwill demeure, par bon nombre de ses aspects, un « *résidu hétérogène* », dont le traitement est plus incertain que pour les autres actifs.

La spécificité et la complexité des actifs incorporels pourraient d'ailleurs expliquer, pour partie, les réserves formulées par la littérature (cf infra 2.1) à propos de l'utilité effective des informations fournies par les états financiers sur ces actifs.

3.2 Une norme qui n'a pas respecté l'équilibre entre les soucis de prudence et de fiabilité des émetteurs vis-à-vis des états financiers

3.2.1 Une norme qui contrarie le souci de prudence et de fiabilité des émetteurs

En outre, cette tendance des normes consistant à privilégier les informations à destination des évaluateurs, viendrait en contradiction avec l'objectif de fond revendiqué par les utilisateurs des états financiers dans leur ensemble, *a contrario* des seuls évaluateurs (cf Holthausen et

Watts), vers plus de conservatisme et de prudence. Les émetteurs auraient alors tendance à compenser « *le relâchement du principe de prudence* » des normes IFRS par le maintien de pratiques prudentes (voir en ce sens Hoarau et Teller (2007) à l'occasion de la transition aux normes IFRS).

S'inscrivant dans ce mouvement vers davantage de pertinence et moins de prudence, la norme IFRS 3 a supprimé le critère relatif à la probabilité pour l'acquéreur de tirer parti des bénéfices associés aux incorporels concernés, critère mis en avant par IAS 22.26. Le normalisateur international considère que cette condition est toujours satisfaite s'agissant des actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement.

De même, la norme IFRS 3 suppose que le critère de fiabilité de l'évaluation est présumé pour les actifs incorporels à durée de vie finie.

La norme IFRS 3 révisée a poursuivi cette tendance en étendant la présomption relative à la fiabilité de l'évaluation à tous les actifs, y compris les actifs incorporels à durée de vie indéfinie¹⁸. Par conséquent, afin de bénéficier d'une exception au principe de valorisation de la juste valeur, il conviendra désormais de démontrer la non applicabilité de la présomption exprimée par le référentiel comptable. Le normalisateur international semble ainsi céder à la vision anglo-saxonne selon laquelle, dans une certaine mesure, le critère de pertinence des états financiers doit être privilégié par rapport au critère de fiabilité. C'est l'analyse exprimée par Stolowy (2001) selon laquelle « *Il est souvent mis en avant le fait que le processus de normalisation de l'IASC et les normes qui en résultent sont très marqués par une approche comptable typiquement anglo-américaine privilégiant la pertinence*¹⁹. Cette situation est considérée comme l'une des principales raisons expliquant la réticence de pays partisans

¹⁸ Modification de IAS 38.33, 34 et 35

¹⁹ Souligné par nos soins

d'autres approches à adopter les normes de l'IASC. Ceci est particulièrement vrai des pays relevant de l'approche 'européenne continentale', qui met l'accent sur la fiabilité, l'objectivité et la prudence dans le calcul du résultat ».

3.2.2 Pertinence versus fiabilité : la norme IFRS 3 s'inscrit-elle dans une logique de cycle ?

Enfin, alors que les normes (par exemple les normes relatives au traitement des dépenses de R&D aux Etats-Unis) ont été longtemps critiquées par un certain courant de littérature pour leur défaut de pertinence et leur incapacité à traduire les évolutions profondes des modèles économiques vers davantage d'actifs incorporels, le normalisateur semble aujourd'hui sur-réagir et favoriser la pertinence par rapport à la fiabilité, privilégiant ainsi les demandes de certains utilisateurs au détriment des préoccupations exprimées par les producteurs des états financiers.

Cette observation met en évidence que, en réalité, le normalisateur obéit à une logique de « cycle », logique déjà décrite par Nobes (1991) à propos du normalisateur britannique et, notamment, de la question du traitement comptable du goodwill.

Cette irrépressible attirance pour la pertinence est d'ailleurs soulignée par l'étude réalisée pour le compte de la Commission européenne (2003), selon laquelle il « *est intéressant de noter que certains pays européens semblent assouplir le critère de fiabilité de l'évaluation* » s'agissant des actifs incorporels.

Or, ne pourrait-on pas considérer qu'une norme comme IFRS 3, susceptible de générer des effets contraires au souci de prudence et négligeant trop, par certains de ses aspects, la contrainte de fiabilité, est susceptible d'être perçue (s'agissant notamment de ses exigences en termes de reconnaissance d'actifs incorporels²⁰) comme moins légitimes par les émetteurs et, par conséquent, de générer un phénomène de réticence de leur part ?

Cette piste rejoint d'ailleurs la préoccupation exprimée par Foulquier²¹ et selon laquelle « *si les règles ne sont plus crédibles, elles ne seront pas utilisées* » (Les Echos 21 octobre 2009).

Conclusion

La norme IFRS 3, dans le prolongement de la norme IAS 22, a favorisé la reconnaissance des actifs incorporels séparément du goodwill.

Sur la base d'une étude exploratoire conduite sur le CAC 40 de 2003 à 2008, il ressort que l'application de la norme IFRS 3 ne s'est pas traduite par une modification significative des pratiques des groupes français du CAC 40 : sur la période 2005-2008, la quote-part du goodwill par rapport à la totalité des actifs incorporels est restée stable, et a même légèrement augmenté depuis 2003 ; le nombre de catégories d'actifs incorporels identifiés a, quant à lui, légèrement augmenté entre 2003 et 2005, mais est ensuite resté stable.

Par conséquent, ces travaux conduisent à observer une certaine inertie des groupes vis-à-vis de l'application de la norme IFRS 3. Même si des facteurs spécifiques à l'entreprise ou à son

²⁰ Par opposition aux exigences en termes de seule communication ; cf distinction proposée par Holthausen et Watts (2000)

²¹ A propos de la modification de la norme IAS 39 mais transposable à l'environnement d'IFRS 3

environnement pourraient être approfondis, il semble que cette inertie s'explique surtout par le manque de légitimité dont semble souffrir la norme vis-à-vis des groupes.

Cette observation doit être rapprochée des points de vue formulés par un certain courant de littérature mettant en cause la pertinence de la tendance normative consistant à privilégier et faciliter la comptabilisation des immobilisations incorporelles au bilan.

Les actifs incorporels, piliers d'une économie de l'immatériel de plus en plus dominante, semblent définitivement se dérober à toute tentative de normalisation comptable, et continueront de s'opposer aux objectifs de transparence poursuivis par le *board* de l'IASB. En effet, s'agissant de la comptabilisation des actifs incorporels dans un contexte de regroupement d'entreprises, le normalisateur international souhaitait, à l'instar du FASB, favoriser la transparence, l'objectivité et la comparabilité en diminuant la part du goodwill au bénéfice d'actifs incorporels dont les règles de reconnaissance sont clairement énoncées. D'ailleurs, il convient d'observer que cette évolution est cohérente avec la position de l'IASB consistant à privilégier l'approche bilantielle par rapport à une approche basée sur le compte de résultat.

En fait, l'évaluation des actifs incorporels requiert, compte tenu de leur spécificité, une part importante de subjectivité de la part de l'émetteur, contrariant ainsi la préoccupation de transparence revendiquée par les lecteurs des états financiers.

Le normalisateur ne devrait-il pas, finalement admettre, faute d'avoir pu imposer son autorité exclusive sur la matière, que les actifs intangibles vont durablement rester dans le domaine de compétence principale des évaluateurs ?

Plus généralement, le normalisateur ne devrait-il pas également admettre que la spécificité des actifs incorporels va demeurer, au moins pour de nombreuses années encore, l'horizon indépassable de notre paradigme comptable ?

Bibliographie

- Aboody D et Baruch L, « The Value relevance of Intangibles : The Case of Software Capitalization », *Journal of Accounting Research*, Vol 36, 1998
- Amblard M, « Comptabilité et conventions », Editions L'Harmattan, 2002
- Berk J., Green R. and Naik V., « Valuation and Return Dynamics of New Ventures », *Working Paper National Bureau Of Economic Research*, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=133653, 2000
- Bessieux C., M. Chavent, V. Kuentz, E Walliser, « Les effets de l'adoption obligatoire des normes IFRS sur les incorporels : le cas de la France », www.iae.univ-poitiers.fr/afc, 40 pages, 2008
- Casta J.F., « Théorie Positive de la Comptabilité », *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, Edition Economica, pp 1394-1402, Article 104, 2^{ème} édition (2009)
- Chauvin KW, Hirschey M, « Advertising, R&D Expenditures and the Market Value of the Firm », *The Journal of the Financial Management Association*, pp 128-140, Hiver 1993
- Disles C. et R. Janin, « La norme IFRS 3 a-t-elle amélioré le contenu informatif du goodwill ? », *Revue CCA Tome 13 volume 1*, pp 247 à 268, décembre 2007
- Escaffre L, P. Foulquier et P. Touron, « Juste valeur ou non : un débat mal posé », *Edhec Financial Analysis and Accounting Research Center*, Novembre 2008 (http://professoral.edhec.com/jsp/fiche_document.jsp?CODE=1227620757583&LAN GUE=0)

- Garten, Jeffrey E., « Strengthening Financial Markets: Do Investors Have the Information They Need », *Report of an SEC-Inspired Task Force*, 2001
- Gomez PY, « Le gouvernement d'entreprise : modèles économiques de l'entreprise et pratique de gestion », *Ed InterEditions*, 1996
- Grabowski, H.G. and Mueller, D.C. (1978), « Industrial Research and Development, Intangible Capital Stocks, and Firm Profit Rates », *The Bell Journal of Economics*, 328-342, 1978
- Hirschey M, « Intangible capital aspects of advertising and R&D expenditures », *The Journal of industrial economics*, Volume XXX, N°4, Juin 1982
- Hoarau C. et R. Teller, « IFRS : Les normes comptables du nouvel ordre économique global ? », *Revue CCA*, pp 3 à 20, décembre 2007
- Holthausen R.W. et R.L. Watts, « The Relevance of the Value relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting », *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 31 Issue 1-3, pp 3-75, 2001
- Jeanjean T, « La théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques », *CEREG, vol- cahier 99-12*, n°1, pp1-40, 1999
- Jensen M., Meckling W., (1976), « Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of financial economics*, volume 3, pp. 305-360.
- Kanodia C, H. Sapatra et R. Venugopalan, « Should Intangibles Be Measured: What Are the Economic Trade-Offs ? », *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No.1, pp 89-120, mars 2004

- Kothari, S., Laguerre, T., Leone, A., « Capitalization versus expensing: Evidence on the uncertainty of future earnings from capital expenditures versus R&D outlays », *working paper, Massachusetts Institute of Technology*, 1999
- Kothari SP, “Capital Markets Research in Accounting”, *JAE Rochester Conference April 2000*, SSRN, 2001
- Lacroix M., « De la représentation des immatériels en comptabilité », *Revue CCA* Tome 4 Volume 2, pp 89-107, septembre 1998
- Lev, B., « On the usefulness of earnings and earnings research: Lessons and directions from two decades of accounting research », *Journal of Accounting Research*, Supplement, 27, pp 153-192, 1989
- Lev B, “Sharpening the Intangibles Edge”, *Harvard Business Review*, pp 109-116, juin 2004
- Lev B. et T. Sougiannis, « The Capitalization, Amortization and Value Relevance of R&D », *Journal of Accounting and Economics* n°21, pp 107-138, 1996
- Lev B., et P. Zarowin, « The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them », OECD, pp 1-39, 1998
- Lewis DK, « Convention : a philosophical study », *Cambridge (Mass.), Harvard University Press*, 1969
- Martory B. et F. Verdier, « Comment traiter le goodwill ? Pratique d’une théorie et théorie d’une pratique », *Revue CCA Tome 6*, pp 175 à 193, septembre 2000
- Nobes C., « Cycles in UK Standard Setting », *Accounting and Business Research*, Vol 21, N°83, pp 265-274, 1991

- Nobes C., « The survival of international differences under IFRS : towards a research agenda », *Accounting and Business Research*, Vol 36. N°3, pp. 233-245, 2006
- Orléan A, « Pour une approche cognitive des conventions économiques », *Revue économique*, Vol n°2, mars, pp 241-272
- Skinner D., « Implications of Accounting Research for the FASB's Initiatives on Disclosures of Information about Intangible Assets », *Accounting Horizons* Vol. 17, n°2, pp.175-185, Juin 2003
- Skinner D. a/, « Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations », *Accounting and Business Research*, Vol.38, No. 3, pp 191-204, 2008
- Skinner D. b/, « A reply to Lev's rejoinder to 'Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations' », *Accounting and Business Research*, Vol 38, pp 215-216, 2008
- Stolowy H., A. Haller et V. Klockhaus, « La comptabilisation des marques : en France, en Allemagne et selon les règles de l'IASC », *Revue CCA Tome 7 Volume 1*, pp. 41-60, mars 2001
- « Study on The Measurement of Intangible Assets and Associated Reporting Practices », Prepared for the Commission of the European Communities. University of Melbourne, University of Ferrara and NYU Stern, 2003