

ECART D'ACQUISITION ET NORMES IAS/IFRS UNE ETUDE EMPIRIQUE DES PRATIQUES DES ENTREPRISES FRANCAISES

Karine Fabre, Anne-Laure Farjaudon

► **To cite this version:**

Karine Fabre, Anne-Laure Farjaudon. ECART D'ACQUISITION ET NORMES IAS/IFRS UNE ETUDE EMPIRIQUE DES PRATIQUES DES ENTREPRISES FRANCAISES. Comptabilité et Connaissances, May 2005, France. pp.CD-Rom, 2005. <halshs-00581193>

HAL Id: halshs-00581193

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00581193>

Submitted on 30 Mar 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.

ECART D'ACQUISITION ET NORMES IAS/IFRS UNE ETUDE EMPIRIQUE DES PRATIQUES DES ENTREPRISES FRANCAISES

Karine FABRE
Anne-Laure FARJAUDON
Allocataires-Moniteurs
CREFIGE
Université Paris Dauphine
Place du Maréchal de Lattre de Tassigny
75775 Paris Cedex 16
Tél : 06.86.17.47.74
fabre@crefige.dauphine.fr
farjaudon@crefige.dauphine.fr

Résumé :

Cet article tente de dresser un état des lieux du traitement comptable de l'écart d'acquisition à la veille de l'application des nouvelles normes internationales en se basant sur l'analyse des rapports annuels de 33 entreprises françaises cotées sur le CAC 40.

Malgré une grande hétérogénéité dans le traitement comptable actuel de l'écart d'acquisition, les résultats obtenus ont permis de dresser une typologie. Ils soulignent également les difficultés introduites par les nouvelles normes :

- des difficultés internes liées à la reconnaissance et au suivi des actifs incorporels, à la définition d'une Unité Génératrice de Trésorerie ou encore à la détermination de la valeur recouvrable de l'écart d'acquisition et du taux d'actualisation correspondant
- des difficultés externes liées aux nouvelles exigences en matière de publication d'informations comptables et financières relatives à cet actif.

Mots clés :

Ecart d'acquisition, normes IAS 36, 38 et IFRS 3, actifs incorporels, test de dépréciation.

Abstract :

The objective of the present paper is to study the accounting treatment of goodwill and practices concerning this intangible asset before the application of new international accounting standards. The empirical study is based on the analysis of 33 annual reports of French top companies listed on the Paris Stock Exchange.

The empirical findings enable us to underline a great heterogeneity in current accounting treatment of goodwill in French companies. Our results provide evidence that new accounting standards raise internal problems: the recognition and follow-up of intangible assets, the definition of the components of a Cash-Generating Unit (CGU), the determination of their recoverable amounts and the associated discount rate of goodwill. Besides, we outline the impact of IAS/IFRS concerning the disclosure of accounting and financial information to external partners on this asset.

Key Words :

Goodwill, IAS 36, 38 and IFRS 3, intangible assets, impairment test.

ECART D'ACQUISITION

ET NORMES IAS/IFRS

UNE ETUDE EMPIRIQUE DES PRATIQUES

DES ENTREPRISES FRANCAISES

Résumé :

Cet article tente de dresser un état des lieux du traitement comptable de l'écart d'acquisition à la veille de l'application des nouvelles normes internationales en se basant sur l'analyse des rapports annuels de 33 entreprises françaises cotées sur le CAC 40.

Malgré une grande hétérogénéité dans le traitement comptable actuel de l'écart d'acquisition, les résultats obtenus ont permis de dresser une typologie. Ils soulignent également les difficultés introduites par les nouvelles normes :

- des difficultés internes liées à la reconnaissance et au suivi des actifs incorporels, à la définition d'une Unité Génératrice de Trésorerie ou encore à la détermination de la valeur recouvrable de l'écart d'acquisition et du taux d'actualisation correspondant
- des difficultés externes liées aux nouvelles exigences en matière de publication d'informations comptables et financières relatives à cet actif.

Mots clés :

Ecart d'acquisition, normes IAS 36, 38 et IFRS 3, actifs incorporels, test de dépréciation.

Abstract :

The objective of the present paper is to study the accounting treatment of goodwill and practices concerning this intangible asset before the application of new international accounting standards. The empirical study is based on the analysis of 33 annual reports of French top companies listed on the Paris Stock Exchange.

The empirical findings enable us to underline a great heterogeneity in current accounting treatment of goodwill in French companies. Our results provide evidence that new accounting standards raise internal problems: the recognition and follow-up of intangible assets, the definition of the components of a Cash-Generating Unit (CGU), the determination of their recoverable amounts and the associated discount rate of goodwill. Besides, we outline the impact of IAS/IFRS concerning the disclosure of accounting and financial information to external partners on this asset.

Key Words :

Goodwill, IAS 36, 38 and IFRS 3, intangible assets, impairment test.

Introduction

Le 25 avril 2004, le groupe Sanofi-Synthélabo achète l'entreprise Aventis pour une somme de 55 milliards d'euros faisant apparaître un écart d'acquisition¹ d'une valeur de 30 milliards d'euros. Ce cas est loin d'être isolé et illustre une tendance récente des multiplications de prises de contrôle d'entreprises à des montants démesurés, déconnectés de la valeur comptable des actifs et des passifs de l'entreprise acquise.

La différence entre le prix payé et la valeur comptable d'une organisation se traduit par la reconnaissance au niveau des états financiers d'un écart d'acquisition dont le poids s'est considérablement accru tant en valeur qu'en volume ces dernières années. Des écarts d'acquisition importants reflètent donc un choix de mise en œuvre de politiques de croissance externe par les entreprises. Parallèlement, dès janvier 2005, les entreprises européennes cotées seront tenues d'établir leurs comptes consolidés conformément aux normes internationales IAS/IFRS² telles que définies par l'organisme comptable (IASB³). La définition comme le traitement comptable de l'écart d'acquisition ont toujours suscité de nombreux débats en raison de ses caractéristiques relativement floues. En effet, la définition du contenu de l'écart d'acquisition ne fait pas l'objet d'un consensus auprès des chercheurs et praticiens. De plus, les alternatives relatives au traitement comptable de cet actif conduisent les entreprises à adopter une variété de positions. L'objet de cet article est de répondre à la question suivante : à la veille de l'introduction des nouvelles normes IAS/IFRS, qu'en est-il des pratiques relatives au traitement comptable de l'écart d'acquisition ?

Pour répondre à cette question, nous avons tout d'abord étudié et comparé les normes comptables des référentiels français et international. Ensuite, une étude empirique vient compléter et enrichir l'approche théorique. L'échantillon retenu se compose des entreprises françaises du CAC 40 à la date du 31 décembre 2003. Les sociétés opérant dans les secteurs de la banque et de l'assurance ont été exclues en raison de leurs spécificités en matière de comptabilité. L'information nécessaire à notre étude a été collectée à partir des rapports annuels de l'année 2003 des 33 entreprises constituant notre échantillon final. Ces rapports annuels, disponibles sur les sites Internet des sociétés retenues, fournissent des données comptables pour une période de trois ans. Ces informations nous ont permis de gommer les effets que pourrait biaiser la focalisation sur un seul exercice comptable.

¹ Nous emploierons indifféremment les termes écart d'acquisition et goodwill.

² IAS : International Accounting Standard, IFRS : International Financial Reporting Standard.

³ IASB : International Accounting Standard Board.

Une première partie sera consacrée à la présentation de l'écart d'acquisition, ensuite nous nous attacherons à exposer l'évolution du traitement comptable de cet actif. Enfin, nous décrirons et analyserons les pratiques recensées à partir de l'échantillon établi.

1. Les différentes approches de l'écart d'acquisition

1.1. Perspective comptable

Le concept du goodwill se retrouve sous la dénomination de « fonds commercial » dans les comptes sociaux et d'« écart d'acquisition » dans les comptes consolidés.

1.1.1. La définition de l'écart d'acquisition dans les comptes sociaux

Le fonds commercial se compose, selon le Plan Comptable Général de 1999, « d'éléments incorporels qui ne font pas l'objet d'une évaluation et d'une comptabilisation séparées au bilan, et qui concourent au maintien ou au développement du potentiel d'activité de l'entreprise » (art.442). Il correspond alors à la prise en compte, de manière globale, d'éléments immatériels distincts tels que la réputation de l'entreprise, le savoir-faire et les compétences des salariés ou encore les relations que l'entreprise entretient avec son environnement. Ces différents éléments fournissent à l'entreprise un avantage concurrentiel

Le fonds commercial est inhérent à toute entreprise. Néanmoins, lorsque celui-ci est créé, il n'apparaît nulle part dans les comptes. La non prise en compte du fonds commercial créé s'explique, en partie, en raison des difficultés liées à son évaluation. Par contre, lorsqu'un fonds commercial est acquis par un tiers, il est comptabilisé à l'actif du bilan sous le compte 207, « Fonds commercial », et fait l'objet d'un amortissement systématique. L'évaluation de ce dernier s'effectue à son coût d'acquisition lors de la cession de l'entreprise. Ce coût d'acquisition est le fruit d'une actualisation des flux futurs engendrés par cet achat et des négociations entre l'acquéreur et le vendeur. Pour différents auteurs, le fonds commercial acquis, ne devrait pas faire l'objet d'un amortissement systématique en raison de sa composition. En effet, l'amortissement d'un élément tel que la réputation d'une entreprise ne peut être linéaire dans la mesure où elle n'est pas constante. Les entreprises appliquent un amortissement rapide (en général cinq ans) du fonds commercial⁴, position proche de celle préconisée par l'IASB.

⁴ Il faut préciser que le droit au bail et les autres éléments bénéficiant d'une protection juridique ne font pas l'objet d'un amortissement, mais ils peuvent être provisionnés en cas de perte de valeur.

Le fonds commercial se rapportant aux comptes sociaux ne sera pas approfondi, dans la mesure où cet article s'intéresse à l'étude de l'écart d'acquisition relatif aux comptes consolidés.

1.1.2 La définition de l'écart d'acquisition dans les comptes consolidés

Lors d'une prise de contrôle, la différence entre le prix payé et la valeur comptable de l'entreprise acquise fait naître une survalueur dans les comptes consolidés de l'entreprise acquéreuse. D'un point de vue comptable, cette survalueur, diminuée de la réévaluation à la juste valeur des actifs et passifs identifiés, constitue l'écart d'acquisition. Celui-ci résulte de la différence entre l'écart de première consolidation et l'écart d'évaluation.

- l'écart de première consolidation

Lorsqu'une société (entreprise consolidante) acquiert le contrôle d'une autre entité (entreprise consolidée), la différence entre le prix payé par l'entreprise consolidante et la quote-part des capitaux propres de l'entreprise consolidée constitue l'écart de première consolidation.

- l'écart d'évaluation

L'écart d'évaluation correspond d'une part, à la revalorisation en juste valeur⁵ de l'ensemble des actifs identifiés dans le patrimoine de l'entreprise consolidée, en raison d'un décalage possible entre la comptabilisation des différents éléments du bilan à leur coût historique et leur montant déterminé en juste valeur. D'autre part, des éléments immatériels tels que les marques, les parts de marché ou encore les fichiers clients ne figurant pas dans les états financiers de la société avant son regroupement peuvent être évaluées et comptabilisés dans les comptes consolidés si les critères de reconnaissance de ce type sont satisfaits.

- l'écart d'acquisition

D'après le règlement 99-02 du PCG⁶, « l'écart d'acquisition correspond à la différence entre le coût d'acquisition des titres et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'acquisition » (p.485). Il s'agit du résidu de l'écart de première consolidation compte tenu des revalorisations éventuelles. L'écart d'acquisition est le plus souvent positif du fait d'un surprix payé par l'acquéreur. Néanmoins, il peut être négatif, ce qui traduit « soit une rentabilité insuffisante de l'entreprise acquise, soit une plus value potentielle du fait d'une

⁵ La juste valeur se définit selon l'IAS 32 comme « le prix auquel un actif pourrait être échangé ou un passif réglé entre deux parties compétentes n'ayant aucun lien de dépendance et agissant en toute liberté ».

⁶ « Le règlement CRC n° 99-02, homologué par l'arrêté du 22 juin 1999, s'applique depuis le 1^{er} janvier 2000 et de manière obligatoire aux comptes consolidés des groupes industriels et commerciaux français » (PWC, 2002, p.9).

acquisition effectuée dans des conditions avantageuses » (PriceWaterhouseCoopers⁷, 2002, p.486).

Si l'application des normes IAS/IFRS n'a pas de conséquence sur la définition de l'écart d'acquisition, son traitement comptable génère d'importants bouleversements présentés dans la deuxième partie.

1.2 Perspective économique

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

- la présence d'éléments immatériels

De nombreux auteurs (Edvinsson et Malone, 1999) considèrent que l'écart d'acquisition est dû à la présence d'éléments immatériels, non pris en compte par la comptabilité en raison de la difficulté d'évaluer ce type d'actif. Parmi ces éléments immatériels, il est possible de recenser l'image de l'entreprise acquise, les compétences et connaissances des salariés ou encore les relations de l'entreprise avec ses clients et ses fournisseurs.

Ainsi, le goodwill comprend des éléments immatériels non séparables de celui-ci (lorsqu'ils sont non-identifiables ou non échangeables sur un marché), mais pas seulement, et c'est pourquoi il ne peut être considéré comme valeur reflétant uniquement l'ensemble des éléments immatériels d'une organisation. En effet, certains éléments sont reconnus par la comptabilité comme « actifs incorporels⁸ » tels que les concessions, les brevets, les licences, les marques, les procédés, les logiciels ou encore les droits et valeurs similaires et sont distincts de l'écart d'acquisition. Selon, Pierrat et Martory (1996), le goodwill « désigne la partie de la valeur de l'entreprise qui ne peut être rattachée individuellement à des éléments identifiables, mais rien n'indique qu'il correspond pour autant uniquement et exactement à la valeur des éléments non-identifiables » (p. 41).

- les synergies potentielles générées par un regroupement d'entreprises

⁷ PriceWaterhouseCoopers est noté sous les initiales PWC dans la suite du texte.

⁸ Un actif incorporel se distingue d'un élément immatériel dans la mesure où un actif incorporel a fait l'objet d'une comptabilisation au bilan. Par définition, un actif incorporel fait ainsi partie de ce que nous qualifions d'élément immatériel.

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

- l'environnement concurrentiel

Le prix payé par l'entreprise acquéreuse résulte également de la loi de l'offre et de la demande. De ce fait, on peut supposer qu'une partie de l'écart d'acquisition non affectée à l'écart d'évaluation est due à une surenchère liée à l'environnement concurrentiel. L'exemple du rachat d'Uniroyal par Michelin en 1990 cité par Prat dit Hauret (2004) permet d'illustrer ces propos : « le nombre de producteurs de pneumatiques diminuera sensiblement au cours des vingt prochaines années, et ne survivront que les producteurs de grande taille. Si Sumitomo rachète Uniroyal, je perds une manche dans la course à la taille (qui est aussi une course à la survie), et une telle occasion ne se reproduira pas compte tenu des tailles et des caractéristiques des « petits » producteurs. [...] J'investis donc, même si je sais que les coûts d'acquisition et les coûts d'absorption ne sont pas eux-mêmes raisonnables » (p.5).

En définitive, le goodwill est un « résidu hétérogène » qui représente « la mesure de notre ignorance comptable de la valeur actuelle ou future d'une entreprise par rapport aux valeurs enregistrées dans les systèmes d'information » (Martory et Verdier, 2000, p.177).

2. Le traitement comptable de l'écart d'acquisition

2.1 Règlement 99-02 *versus* norme IFRS 3 : la méthode de comptabilisation

- la mise à l'actif de l'écart d'acquisition

En France, le règlement 99-02 s'accorde avec la nouvelle norme IFRS 3 concernant les regroupements d'entreprises pour porter l'écart d'acquisition positif à l'actif immobilisé. Cependant, la norme IFRS 3 adopte une conception plus large en matière de reconnaissance des actifs incorporels distincts de l'écart d'acquisition. Selon cette conception, un actif incorporel est identifié s'il est séparable de l'entité (c'est-à-dire, s'il peut être vendu, loué ou encore échangé) ou s'il provient de droits légaux ou contractuels. Selon cette norme, un élément incorporel doit être comptabilisé de manière séparée du goodwill, sous deux conditions :

- correspondre à la définition d'un actif incorporel, c'est-à-dire un élément sans substance physique, identifiable, contrôlé par l'entreprise et donnant lieu à la création d'avantages économiques futurs,
- mesurer sa juste valeur de manière fiable.

L'application de ces deux conditions a pour effet de reconnaître certains actifs incorporels tels que les marques, les listes de clients, les carnets de commande ou encore les licences. Il faut toutefois noter que l'IASB considère que les parts de marché ne peuvent être comptabilisées séparément en tant qu'actifs incorporels dans la mesure où elles ne remplissent pas les conditions requises. Cette norme rend donc obligatoire la reconnaissance de manière distincte de certains éléments incorporels, alors que la réglementation comptable nationale offre la possibilité aux entreprises soit d'inclure dans le goodwill l'ensemble de ces actifs incorporels, soit de les faire apparaître séparément sous les deux conditions. Une des conséquences de l'application de cette nouvelle norme sera une identification accrue des actifs incorporels, induisant une diminution de la valeur nominale du goodwill. Sous le poste « écart d'acquisition », la principale différence résultant de l'application des normes IAS/IFRS réside donc dans la valeur comptabilisée.

- les méthodes dérogatoires : mise en commun d'intérêts et imputation sur les capitaux propres

Si la mise à l'actif de l'écart d'acquisition reste le traitement de référence selon les règles comptables françaises, les entreprises ont toutefois, la possibilité, de recourir à la méthode de mise en commun d'intérêts ou d'imputer l'écart d'acquisition sur les capitaux propres.

La mise en commun d'intérêts consiste à « maintenir les actifs et passifs acquis à leur valeur comptable à la date d'acquisition, ou de prise de contrôle, après retraitement aux normes comptables du groupe acquéreur et à imputer sur les capitaux propres, de manière définitive, l'écart entre le coût d'acquisition et la quote-part de l'acquéreur dans ces valeurs comptables »

(PWC, 2002, p.542). Cette option, d'origine anglo-saxonne, constitue une exception française, dans la mesure où les différents référentiels comptables étrangers, notamment l'IASB, le FASB⁹ ou l'ASB¹⁰ l'ont abandonnée. Son champ d'application demeure toutefois restreint en raison des très strictes conditions d'utilisation.

Lors d'un regroupement d'entreprises, la dernière possibilité en vigueur de comptabilisation des acquisitions consiste en l'imputation de l'écart d'acquisition sur les capitaux propres. Là encore, le référentiel de l'IASB interdit son application. En France, ce type de comptabilisation est peu utilisé, même si quelques entreprises, notamment Alcatel, l'utilisent.

Ces deux méthodes ont donc pour caractéristique de ne pas faire apparaître l'écart d'acquisition. En interdisant ce type de pratiques, l'IASB rend l'écart d'acquisition visible de manière systématique dans les états financiers.

- le cas de l'écart d'acquisition négatif

« L'écart d'acquisition négatif doit être inscrit à un poste particulier du passif du bilan consolidé. Il est rapporté au résultat selon un plan de reprise de provision sur une durée qui doit refléter les hypothèses retenues et les objectifs fixés lors de l'acquisition » (PWC, 2002, § 5206, p.502). Ces provisions interviennent dans le but de pallier des pertes futures ou pour couvrir des charges ou des moins-values d'évaluations non affectées. La norme IFRS 3, quant à elle, préconise d'imputer directement la totalité de l'écart d'acquisition négatif au résultat, ce qui exclut son étalement dans le temps.

2.2 Règlement 99-02 versus norme IFRS 3 : la méthode de dépréciation

2.2.1 Les tests de dépréciation

En France, le règlement 99-02 stipule d'amortir systématiquement les écarts d'acquisition sur une durée devant « refléter, aussi raisonnablement que possible, les hypothèses retenues et les objectifs fixés et documentés lors de l'acquisition » (p.436). Il n'y a donc pas de durée d'amortissement imposée, laissant aux entreprises le choix quant à la définition du nombre d'années d'amortissement. Un test de dépréciation doit également compléter l'amortissement « chaque fois que des événements défavorables surviennent » (PWC, 2003, § 3617, p.436). En 2002, l'Autorité des Marchés Financiers (anciennement appelée COB) reconnaît dans son bulletin de décembre, deux catégories d'indices de perte de valeur d'un actif :

⁹ Le FASB (Financial Accounting Standard Board) correspond à l'organisme de normalisation américain.

¹⁰ L'ASB (Accounting Standard Board) correspond à l'organisme de normalisation anglais.

- « des indices externes, tels que la valeur de marché ou des changements importants dans l'environnement de l'entreprise,
- des indices internes tels que l'obsolescence de cet actif, des changements importants dans son utilisation ou des performances finalement inférieures aux prévisions » (PWC, 2003, § 3617, p.436).

Cependant, ce rapport de l'AMF reste très général, apportant peu d'indications précises quant aux choix des indices pertinents.

Le passage aux nouvelles normes IAS/IFRS aura un impact significatif sur la question de la dépréciation du goodwill. En effet, la norme IFRS 3 interdit l'amortissement de cet actif au profit de la mise en place d'un test de dépréciation. Ce test doit être pratiqué annuellement de façon systématique à une même date ne correspondant pas forcément à la date de clôture de l'exercice. De plus, chaque fois qu'une perte de valeur sera constatée à l'aide d'indices pertinents, un nouveau test viendra compléter le test annuel.

Les tests de dépréciation concernant la perte de valeur des immobilisations corporelles, incorporelles (incluant les écarts d'acquisition) et des immeubles de placement¹¹ relèvent de la norme IAS 36. Afin de déterminer la perte de valeur potentielle, cette norme exige une comparaison entre la valeur recouvrable de l'actif et sa valeur nette comptable. Elle prévoit la constatation d'une provision pour dépréciation dès lors que la valeur nette comptable (VNC) de l'immobilisation devient supérieure à sa valeur recouvrable. La valeur résiduelle (ou VNC) est alors diminuée du montant de la provision. Dans le cas contraire (quand la VNC est inférieure à la valeur recouvrable), la VNC inscrite au bilan ne subit aucune modification. La valeur recouvrable se définit, d'après la norme IAS 36, comme la valeur la plus élevée entre le prix de vente de l'actif et sa valeur d'utilité. Selon Obert (2003), « le prix de vente net est le montant qui peut être obtenu de la vente d'un actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes, moins les coûts de sortie » (p.297). La valeur d'utilité représente la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'utilisation continue d'un actif. La valeur actualisée est déterminée à partir d'un taux d'actualisation égal au taux de rendement attendu par les investisseurs pour cet actif.

¹¹ Les autres actifs financiers relèvent quant à eux de la norme IAS 39 (Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation).

Après avoir constaté une dépréciation, si la valeur recouvrable devient plus importante que la valeur comptable de l'actif, il est interdit de reprendre la provision précédemment comptabilisée.

Le goodwill ne se déprécie pas de façon systématique et régulière, puisqu'il est soumis à des tests de dépréciation afin de déterminer s'il y a perte de valeur. Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie telles que les marques, les parts de marché ou les fichiers clients relèvent du même traitement comptable. Toutefois, pour ce type d'immobilisations, il est possible de reprendre une provision déjà constatée. En revanche, les immobilisations incorporelles à durée de vie définie, telles que les logiciels ou les brevets, font l'objet d'un amortissement sur la durée d'utilisation définie.

En pratique, l'étude de la dépréciation de l'écart d'acquisition dans les 33 entreprises de notre échantillon, amène à quelques constats. En premier lieu, à l'exception de l'entreprise STMicroelectronics, qui a adopté la nouvelle réglementation depuis le 1^{er} janvier 2002 en supprimant l'amortissement au profit d'un test annuel de dépréciation, toutes les entreprises pratiquent systématiquement l'amortissement du goodwill. Une majorité l'accompagne en plus d'un test de dépréciation tel que défini par la norme IAS 36. En ce qui concerne la durée d'amortissement retenue, l'état des pratiques met en évidence des durées d'amortissement variées allant de 5 à 40 ans. Toutefois, une tendance sur le long terme (supérieur à 20 ans) s'observe dans environ les deux tiers des entreprises retenues. Face à cette tendance, l'application des nouvelles normes va entraîner de sérieux changements avec la suppression de l'amortissement systématique. Certaines entreprises ont déjà accompli un premier pas en mettant en œuvre des tests de dépréciation, impliquant la définition d'indicateurs pertinents de contrôle de la valeur de l'écart d'acquisition.

2.2.2 La nécessité de recourir à des Unités Génératrices de Trésorerie (UGT)

La valeur recouvrable est nécessaire pour déterminer les pertes potentielles de valeur d'un actif. Cependant, la détermination de la valeur recouvrable pose un certain nombre de problèmes. Pour certains actifs tels que les écarts d'acquisition qui n'ont pas vocation à être cédés, il est difficile de déterminer leur prix de cession ainsi que leur valeur d'utilité, puisqu'ils ne génèrent pas de flux de trésorerie indépendants. Dans ce contexte, pour déterminer une dépréciation éventuelle, la norme IAS 36 a introduit des UGT. Une UGT est définie comme le plus petit groupe identifiable d'actifs générant des flux de trésorerie indépendamment d'autres actifs ou d'autres groupes d'actifs. Selon Tondeur (2003), « une

UGT est définie à partir de l'existence d'un marché actif pour ses activités, c'est-à-dire non totalement dédié à d'autres entités du groupe, mais pouvant être vendu à des tiers » (p.27).

De part ses caractéristiques, le goodwill est rattaché à une UGT. Dès lors, la dépréciation ne se fait pas sur le goodwill directement, mais sur l'UGT entière auquel il est rattaché. En effet, lorsque la valeur recouvrable de l'UGT devient inférieure à la VNC, une dotation pour dépréciation est constatée. Cette dotation est imputée en priorité sur le goodwill, pouvant dans certains cas entraîner son annulation. Le résidu de la dotation est ensuite affecté aux autres actifs de l'UGT au prorata de leur valeur comptable. Dans le cas d'une reprise de provision, le produit sera exclusivement réparti entre les actifs de l'UGT autres que le goodwill, au prorata de leur valeur comptable. La norme IAS 36 interdit en effet d'imputer une reprise de provision sur le goodwill.

3. Une étude empirique à partir des entreprises du CAC 40

3.1 Un constat d'hétérogénéité des pratiques

Afin de mieux comprendre les pratiques de comptabilisation et de dépréciation de l'écart d'acquisition, nous avons réalisé une étude empirique sur les 33 sociétés cotées retenues dans notre échantillon. Nous nous sommes d'abord attachées à déterminer la part de l'écart d'acquisition, respectivement dans l'actif total, l'actif immobilisé et les actifs incorporels auxquels nous ajoutons l'écart d'acquisition. Par la suite, nous avons calculé, la moyenne de chacun des ratios sur les trois années étudiées pour chaque entreprise. Ainsi, la part moyenne de l'écart d'acquisition dans l'actif total s'élève approximativement à 11 % (voir annexe 2), elle est à hauteur de 21 % dans l'actif immobilisé et d'environ 59 % dans les actifs incorporels (y compris le goodwill). Il en ressort que le goodwill représente un poids non négligeable dans les bilans consolidés des entreprises de l'échantillon. Cependant, ces différentes moyennes cachent de fortes disparités, à l'exemple de Vivendi dont le goodwill représente près de 30 % de son actif total, alors qu'il n'atteint pas les 1 % chez STMicroelectronics (0,6 %)¹².

A l'image de l'hétérogénéité de l'importance relative du goodwill dans les états financiers des entreprises, il existe aussi une variété de positionnements de ce dernier au sein de l'actif du bilan. En effet, une large majorité (près de 80 %) de ces entreprises fait apparaître l'écart

¹² Il faut préciser que ces fortes disparités dépendent de multiples facteurs tels que le secteur d'activité, la politique de croissance définie par l'entreprise ou encore le type d'actionnariat. Toutefois, ces déterminants ne seront pas étudiés dans cet article.

d'acquisition de manière distincte : soit une ligne spéciale lui est consacrée dans les immobilisations incorporelles (67 % des entreprises de l'échantillon), soit il figure à la première ligne de l'actif du bilan, au-dessus des immobilisations incorporelles (12 % de l'échantillon). 21 % des entreprises intègrent le goodwill dans le montant des immobilisations incorporelles. Dans ce cas, le montant n'est pas visible directement à la lecture du bilan consolidé, mais il apparaît systématiquement dans les notes annexes des états financiers. Comme 88 % des entreprises du CAC 40 incluent le goodwill dans leurs immobilisations incorporelles, ces entreprises considèrent donc qu'il répond à la définition d'un actif incorporel. Les 12 % d'entreprises restantes n'assimilent le goodwill ni à un actif immobilisé, ni à un actif circulant, car il apparaît au-dessus de ces deux postes.

Concernant les 20 % d'entreprises¹³ ne faisant pas apparaître directement l'écart d'acquisition dans leur bilan, nous pouvons observer que la moyenne de chacun des trois indicateurs pour les sept entreprises se situe au-dessus des moyennes de l'ensemble de l'échantillon. Cela signifie que la part relative du goodwill dans ces entreprises est plus importante que dans les entreprises le faisant apparaître directement dans leur bilan. Comment expliquer que les entreprises ayant d'importants montants d'écart d'acquisition, choisissent de ne pas lui consacrer un poste spécifique ? Intuitivement, il semblerait logique qu'un faible montant de l'écart d'acquisition justifie de l'inclure dans les immobilisations incorporelles sans en préciser le montant. Or, il semble que la pratique nous dévoile l'inverse, à savoir que les entreprises détenant un montant de goodwill élevé ont tendance à ne pas le divulguer distinctement à l'intérieur du bilan. Ce constat soulève la question suivante : la non exposition du goodwill est-elle due à une volonté délibérée des entreprises de « noyer » son montant dans la valeur totale des immobilisations incorporelles ? On peut supposer que dans certains cas, une transaction trop onéreuse a conduit les entreprises à dissimuler ce montant dans leurs comptes.

En matière de reconnaissance des actifs incorporels, nous avons cherché dans un premier temps à déterminer la part du goodwill dans l'ensemble des actifs incorporels comprenant celui-ci. Les résultats obtenus sont les suivants : la médiane de l'échantillon s'élève à 60.7 %, mais la part du goodwill dans les actifs incorporels revêt toutes les valeurs possibles comprises entre 0 et 100%, sans qu'aucune tendance générale ne puisse être établie. Toutefois, certaines entreprises semblent développer la même politique comptable en matière de reconnaissance des actifs incorporels. En effet, la part du goodwill dans les actifs incorporels

¹³ Les 20 % des entreprises de notre échantillon correspondent aux entreprises suivantes : Arcelor, Cap Gemini, Carrefour, EADS, Renault, Thomson et Total, soit sept entreprises.

de LVMH et de Renault atteint respectivement 46 % et 44 %, ce qui laisse une part importante aux autres actifs incorporels et suppose une attention particulière à l'égard de ce type d'actifs. Cependant, ce ratio n'indique pas le poids qu'occupe l'ensemble des actifs incorporels dans l'actif total.

Dans un second temps, il nous est apparu pertinent de comparer la dimension précédente au total de l'actif. Nous avons observé que si la part du goodwill dans les actifs incorporels semblait similaire dans l'exemple précédent, il s'avère que cette part ramenée à l'actif total, nous amène à nuancer ce premier constat. En effet, si la proportion de l'ensemble des éléments incorporels du groupe LVMH dans l'actif total atteint 35 %, elle ne représente qu'environ 1% de l'actif total de Renault. Le poids des éléments incorporels pour LVMH est donc très fort, ce qui laisse supposer que ce poste suscite un suivi attentif. En revanche, étant donné la faible part des éléments incorporels dans l'actif total de Renault, nous présumons que ce poste ne devrait pas faire l'objet d'une attention aussi soutenue. Ces différents éléments nous ont permis de dresser une typologie des pratiques en matière de reconnaissance des actifs incorporels.

Le graphique page suivante représente la répartition de l'ensemble des entreprises de notre échantillon par rapport à la reconnaissance des actifs incorporels. Ce graphique comporte deux axes :

- l'axe des abscisses représente le poids du goodwill dans les actifs incorporels totaux (y compris le goodwill). L'interprétation de cet axe se fait de la manière suivante : plus le poids du goodwill dans les actifs incorporels est faible, plus le poids des autres actifs incorporels est élevé.¹⁴
- l'axe des ordonnées correspond au poids des actifs incorporels totaux dans l'actif total.

La médiane du ratio goodwill sur actifs incorporels s'élève à 60.7 % et à 22.5 % pour le ratio actifs incorporels sur actif total.

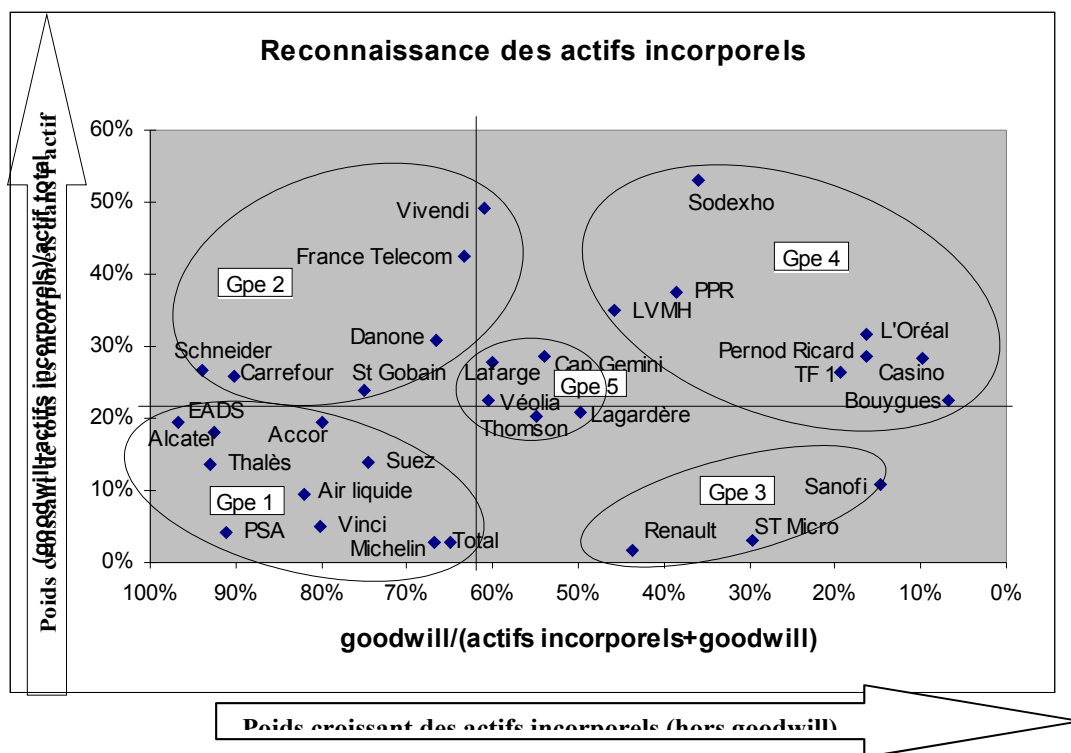
Ces deux médianes nous permettent de définir quatre configurations types :

- Groupe 1 : peu d'actifs incorporels reconnus (le goodwill représente ainsi la majeure partie de l'ensemble des actifs incorporels, plus de 60.7 %) et leur poids est minime dans le bilan (moins de 22.5 %),

¹⁴ Nous avons volontairement inversé l'axe des abscisses de façon à rendre plus aisée la compréhension du graphique.

- Groupe 2 : peu d'actifs incorporels reconnus, mais le goodwill occupe une place importante dans le bilan.
- Groupe 3 : une proportion importante d'actifs incorporels, mais un poids limité dans le bilan,
- Groupe 4 : une proportion important d'actifs incorporels et un poids fort dans le bilan,
- Groupe 5 : groupe « médian ».

La détermination de ces groupes représente quatre grandes tendances que nous devons toutefois nuancer. En effet, si quatre groupes ont pu être identifiés, certaines entreprises (le groupe 5) n'appartiennent pas de manière précise à l'un des quatre autres groupes. Dans ce cas, la part du goodwill dans les actifs incorporels s'élève à environ 60 %, ce qui laisse une place conséquente à la reconnaissance des immatériels. De plus, leur montant est significatif dans l'actif total (environ un quart de l'actif).



Graphique 1 : La reconnaissance des actifs incorporels

Comme nous l'avons expliqué au paragraphe 2.1, l'application conjuguée des normes IFRS 3 et IAS 38 implique une reconnaissance plus large des actifs incorporels dans le cadre de l'affectation de l'écart de première consolidation générant une diminution du montant de l'écart d'acquisition. Deux principales conclusions émergent de cette étude :

- le degré élevé de reconnaissance des actifs incorporels du groupe 4 suggère un alignement avec les dispositions requises par les nouvelles normes.
- l'application de cette norme risque d'être moins aisée dans le groupe 2 qui devra apprendre à valoriser les actifs incorporels lors de prochains regroupements. Il en va de même pour les deux autres groupes.

3.2 Vers une reconnaissance des actifs incorporels

Les résultats obtenus révèlent des pratiques disparates quant à la reconnaissance des actifs incorporels. Par exemple, pour EADS, la part du goodwill dans les immobilisations incorporelles représente la quasi-totalité de ce poste à savoir 97 %, ce qui laisse peu de place à la reconnaissance d'autres actifs incorporels. A l'inverse, dans l'entreprise Bouygues, l'écart d'acquisition ne représente que 6 % du montant des immobilisations incorporelles. Dans ce cas, il y a une forte identification d'autres actifs incorporels, d'autant que ceux-ci représentent un quart de l'actif total.

3.2.1 Les différences en matière de reconnaissance des actifs incorporels

Les premières observations exposées précédemment nous conduisent à la question suivante : comment expliquer les différences en matière de reconnaissance des actifs incorporels ? Pour y répondre, la part du goodwill dans l'ensemble des actifs incorporels (cf. § 2.1) a été retenue en tant que variable à expliquer.

Le thème des actifs incorporels a suscité de nombreuses recherches, la thèse de Thibierge (1997) s'inscrit dans ce courant de recherche en visant à expliquer leur reconnaissance. Pour traiter cette question, il fait le choix d'une méthodologie quantitative issue de l'inscription dans le courant de la théorie positive de la comptabilité. A partir de ce cadre théorique, Thibierge définit trois hypothèses majeures que nous avons cherchées à appliquer à nos données à l'aide du logiciel SPSS. Ces hypothèses sont les suivantes :

- H1 : lien entre le q de Tobin et l'activation des incorporels : un q de Tobin élevé suppose une forte reconnaissance des actifs incorporels.
- H2 : lien entre l'endettement financier et l'activation des incorporels : un fort taux d'endettement suggère une activation importante.
- H3 : lien entre la taille de l'entreprise et l'activation des incorporels : une taille élevée implique une forte activation.

A l'aide de tests statistiques, Thibierge (1997) valide les hypothèses relatives à la taille et l'endettement. Ainsi, plus les entreprises sont endettées et de grande taille, plus elles activent d'éléments incorporels. L'hypothèse concernant le q de Tobin est validée mais dans le sens inverse de la relation prévue, c'est-à-dire plus les entreprises ont un q de Tobin élevé, moins elles inscrivent d'actifs incorporels au bilan.

A ce stade, il convient de préciser l'ensemble des variables explicatives appliquées à l'étude empirique.

D'après de nombreux auteurs, le q de Tobin indique « la présence d'éléments incorporels non reconnus par la comptabilité et ainsi [il] est un indicateur du capital immatériel de l'entreprise » (Thibierge, 1997, p.240), d'où une forte corrélation entre ce ratio et les dépenses immatérielles. La mesure du q de Tobin¹⁵ n'est pas aisée à mettre en œuvre, c'est pourquoi nous avons retenu l'approximation de Thibierge qui est la suivante :

$$q = \frac{\text{Valeur de marché des Capitaux Propres} + \text{Valeur comptable des dettes}}{\text{Actif économique comptable}}$$

En l'espèce, la formule retenue se définit comme ci-dessous :

$$q = \frac{\text{Capitalisation boursière} + \text{Valeur comptable des dettes totales}}{\text{Actif comptable total}}$$

Les capitalisations boursières de chaque entreprise proviennent de la base de données *Datastream*, et ont été collectées à la date de clôture pour les trois années 2001, 2002 et 2003. Le taux d'endettement est généralement représenté par le ratio : dettes financières totales (à court et long terme) divisées par les capitaux propres. Une autre manière de l'obtenir est de rapporter les dettes financières à l'actif total. Nous avons tenu compte de ces deux ratios.

Pour l'hypothèse H3, de multiples indicateurs de mesure de la taille d'une entreprise peuvent être utilisés. Pour tester cette hypothèse, Thibierge (1997) s'appuie sur deux groupes d'entreprises : les entreprises cotées et les entreprises non cotées. La cotation en bourse implique pour cet auteur, que l'entreprise est de grande taille. Or, même au sein des entreprises cotées, de fortes disparités existent, notamment sur le montant de l'actif total. Ainsi, la moyenne de l'actif total de France Télécom entre 2001 et 2003 s'élève à plus de 100 000 millions d'euros, alors qu'elle est seulement d'environ 3 000 millions d'euros pour TF1. France Télécom a donc un actif total près de 40 fois supérieur à celui de TF1, ce qui

¹⁵ La définition du q de Tobin est : $q_t = MV_t / RC(At)$ où MV_t est la valeur de marché des capitaux propres et des dettes et $RC(At)$ est la valeur de remplacement de l'actif.

justifie le choix de tester l'hypothèse relative à la taille, alors que notre échantillon est constitué seulement d'entreprises cotées sur le même marché. L'indicateur de taille retenu est le montant total de l'actif.

En définitive, les trois variables explicatives sont : le q de Tobin, l'endettement financier et la taille.

3.2.2 Une tentative de réponse

Dans un premier temps, nous avons effectué un test de corrélation afin de déterminer les variables corrélées à la variable à expliquer. Le q de Tobin et la taille apparaissent chacun comme deux éléments liés à la reconnaissance des actifs incorporels, comme le montre le tableau 2.

		ENDT_CP	Q_TOBIN	INCORP	ACTIF	ENDT_AT
ENDT_CP	Corrélation de Pearson	1	,050	-,036	-,339	-,335
	Sig. (bilatérale)	.	,786	,845	,058	,061
	N	32	32	32	32	32
Q_TOBIN	Corrélation de Pearson	,050	1	-,477(**)	-,380(*)	-,390(*)
	Sig. (bilatérale)	,786	.	,006	,032	,028
	N	32	32	32	32	32
INCORP	Corrélation de Pearson	-,036	-,477(**)	1	,425(*)	,093
	Sig. (bilatérale)	,845	,006	.	,015	,612
	N	32	32	32	32	32
ACTIF	Corrélation de Pearson	-,339	-,380(*)	,425(*)	1	,372(*)
	Sig. (bilatérale)	,058	,032	,015	.	,036
	N	32	32	32	32	32
ENDT_AT	Corrélation de Pearson	-,335	-,390(*)	,093	,372(*)	1
	Sig. (bilatérale)	,061	,028	,612	,036	.
	N	32	32	32	32	32

Tableau 2 : Tests de corrélations

** La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

ENDT_AT	Dettes financières totales / actif total
ENDT_CP	Dettes financières totales / capitaux propres
Q_TOBIN	Capitalisation boursière + dettes totales) / actif total
ACTIF	Logarithme de l'actif total
INCORP	Goodwill / (goodwill + actifs incorporels)

Tableau 3 : Liste des abréviations

Afin d'approfondir notre étude, une régression linéaire (voir annexe 1) a permis de tester le pouvoir explicatif du modèle proposé. Le tableau 4 fournit les résultats obtenus.

Tableau 4 : Régression linéaire

** La régression est significative au niveau 0.05.

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification	Statistiques de colinéarité	
		B	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
1	constante	-25,577	62,118		-,412	,684		
	ENDT_CP	,000	,002	,041	,234	,817	,810	1,235
	Q_TOBIN	-12,381	5,341	-,419	-2,318	,028**	,761	1,314
	ACTIF	26,020	13,705	,350	1,899	,068*	,733	1,365
	ENDT_AT	-,370	,366	-,186	-1,010	,322	,728	1,373

* La régression est significative au niveau 0.10.

La régression linéaire met en évidence qu'une nouvelle fois, les variables q de Tobin et dans une moindre mesure, la taille sont explicatives. La relation entre la reconnaissance des actifs incorporels et le q de Tobin, est inverse à l'hypothèse initiale, mais conforme aux résultats de Thibierge, à savoir que plus le q de Tobin est élevé, moins les entreprises activent d'éléments immatériels. Celui-ci fournit trois explications possibles : une politique de confidentialité des meilleures entreprises (un souci de masquer certains investissements immatériels), un « effet de brouillage des moins bonnes firmes » (p.234) permettant à ces entreprises d'améliorer leur image à l'égard des investisseurs, une politique comptable opportuniste de la part des dirigeants. Néanmoins, contrairement aux résultats de l'étude réalisée par l'auteur, aucune relation n'a pu être établie entre la reconnaissance des actifs incorporels et les variables d'endettement.

En conclusion, il apparaît dans notre étude, que seuls la taille et le q de Tobin sont des variables explicatives de la reconnaissance des actifs incorporels. Les normes internationales vont limiter les options offertes jusqu'alors quant au choix de traitement comptable en matière d'actifs incorporels. Ainsi, l'obligation d'activer des immobilisations incorporelles sous certaines conditions risque de rendre obsolètes les variables explicatives. Quelles seraient alors les variables expliquant la reconnaissance des actifs incorporels si la même étude était réalisée postérieurement à l'application des normes IAS/IFRS ?

3.3 Discussion des résultats à la veille de l'introduction des nouvelles normes

Si les normes IAS/IFRS ont pour objet d'harmoniser les systèmes comptables internationaux en vue d'une meilleure comparaison des états financiers, leur mise en œuvre suscite quatre difficultés susceptibles de remettre en cause l'objectif principal de l'application de ces normes. Il apparaît des difficultés internes liées à la reconnaissance et au suivi de la valeur des actifs incorporels, à la définition d'une UGT et à la détermination de la valeur recouvrable de l'écart d'acquisition et du taux d'actualisation correspondant. Parallèlement, de nouvelles

exigences en matière de publication d'informations comptables et financières relatives à l'écart d'acquisition sont requises.

Les normes internationales rendent visible les actifs incorporels acquis en obligeant les entreprises à les inscrire à l'actif du bilan sous certaines conditions. Cependant, cette obligation n'est pas sans difficultés, puisque les entreprises sont tenues de mettre en place un suivi de la valeur des actifs incorporels notamment par la réalisation de tests de dépréciation nécessitant la définition d'indicateurs pertinents. A l'inverse, les éléments immatériels créés restent dans l'ombre dans la mesure où ils ne peuvent être inscrits au bilan, ce qui suppose une gestion moins contraignante. Selon la politique de croissance (interne ou externe) choisie par les entreprises, les contraintes liées à la reconnaissance des éléments immatériels ne seront pas les mêmes : une politique de croissance externe implique de nouvelles contraintes en termes de pilotage et de communication, ce qui échappe à une croissance externe.

Toutefois, dans le cas d'une croissance externe, les conditions requises par les nouvelles normes concernant l'activation d'éléments immatériels offrent également aux entreprises une certaine marge de manœuvre. En effet, celles-ci pourront interpréter les critères de la norme IAS 38, notamment à l'égard du critère relatif aux flux de trésorerie futurs attendus, selon la politique comptable qu'elles décident de mettre en œuvre.

En outre, avec la création des UGT, des zones d'incertitudes demeurent notamment pour l'estimation de la valeur recouvrable, mais également pour les critères de regroupement des actifs au sein même d'une UGT. En effet, le regroupement d'actifs est soumis à la subjectivité de ceux qui la définissent, certains pourront être tentés de compenser la dépréciation d'un ou plusieurs actifs de l'UGT par l'appréciation d'autres actifs de la même UGT. Si les normes internationales ont pour objectif une amélioration de la transparence des états financiers dans le but d'une comparaison plus aisée, la latitude laissée par la norme va conduire à des pratiques encore très disparates.

De plus, pour constater la dépréciation d'un actif, la valeur recouvrable d'un actif est obtenue à partir de la comparaison entre le prix de vente et la valeur d'utilité. La détermination de la valeur recouvrable pose certaines difficultés dans son estimation puisqu'elle dépend du choix du taux d'actualisation. Or, ce taux dépendant de nombreux paramètres, n'a pas fait l'objet d'une réglementation stricte laissant là encore une libre appréciation des entreprises.

Enfin, l'introduction des nouvelles normes oblige les entreprises à fournir une information financière plus riche en qualité et en quantité. Ainsi, selon Meunier et Gintrac (2004), cette exigence relative à la communication financière aura un impact notamment sur « les modalités d'affectation du prix lors d'une acquisition et sur le mode de réalisation des tests annuels de dépréciation, incluant des commentaires sur les données de base et paramètres d'évaluation » (p.34). Pourtant, l'analyse du goodwill risque d'être toujours ardue dans la mesure où certains éléments immatériels compris dans celui-ci restent difficilement identifiables et évaluables. Il convient également de préciser que l'application rétroactive des normes IAS/IFRS est possible dans le cadre de regroupements d'entreprises, mais n'est pas systématique. Cette marge de manœuvre offre la possibilité aux entreprises de retraiter conformément aux nouvelles normes les regroupements antérieurs à leur introduction. Ceci va créer des divergences importantes entre les entreprises, allant à l'encontre des « bonnes intentions » mises en avant par l'IASB.

Conclusions et pistes de recherches futures

Cet article montre que l'introduction des normes IAS/IFRS n'est pas sans conséquences en matière de comptabilisation de l'écart d'acquisition. En effet, la suppression de l'amortissement systématique de cet actif incorporel devrait entraîner une augmentation du résultat net des entreprises. Cependant, certains analystes financiers ont souligné le fait que l'annulation de l'amortissement du goodwill serait compensée par l'amortissement des actifs incorporels à durée de vie définie, d'autant que leur reconnaissance sera accrue lors de l'affectation de l'écart de première consolidation. En outre, le suivi de la valeur de l'écart d'acquisition pose des difficultés dans la mesure où cet actif doit être rattaché à une UGT dont le contenu est soumis à une certaine subjectivité.

Notre étude empirique permet de mettre en évidence un large éventail de pratiques relatives au traitement comptable de l'écart d'acquisition. Il convient néanmoins de préciser que l'échantillon retenu se compose seulement de 33 entreprises cotées sur un même marché boursier et sur une durée limitée à trois années. Étendre cette étude à un plus large échantillon d'entreprises permettrait de voir si ces tendances se confirment. De plus, une étude identique réalisée ultérieurement à l'introduction des nouvelles normes, permettrait de confirmer ou d'infirmer les conclusions présentées. Nous avons établi une typologie relative à la reconnaissance des actifs incorporels qui offre un cadre d'analyse des pratiques comptables

des entreprises françaises du CAC 40. Toutefois, il serait intéressant d'étudier les déterminants des cinq groupes d'entreprises identifiés.

Pour conclure, l'objectif des nouvelles normes IAS/IFRS est ambitieux. Elles visent d'une part à faciliter la compréhension et la comparaison des états financiers, d'autre part à enrichir l'information comptable et financière. Mais, les difficultés inhérentes à leur application montrent que cet objectif sera difficile à atteindre, au moins à court terme.

Références bibliographiques

Alexander D. & Archer S., (1996), « Goodwill and the difference arising on first consolidation », *The European Accounting Review*, vol.5, n°2, pp.243-269.

Burel S. & Thibord B., (2004), « Bien communiquer sur ses actifs immatériels », *Echanges*, n°214, octobre, pp.52-54.

Casta J-F, (2000), « Théorie positive de la comptabilité », in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, sous la dir. de B. Colasse, Economica, pp.1223-1232.

Cazavan-Jeny A. (2003), « Le ratio Market-to-Book et la reconnaissance des immatériels - Une étude du marché français », *Actes du 24^{ème} congrès de l'Association Francophone de Comptabilité*, Louvain-La-Neuve (Belgique), mai.

Colasse B., (2003), *Comptabilité Générale (PCG 1999, IAS et Enron)*, Economica, 8^{ème} édition.

Collette C. & Richard J., (2002), *Les systèmes comptables français et anglo-saxons*, DUNOD, 6^{ème} édition.

Courbe S., (2004), « Nouvelles normes et traitement des actifs incorporels », *Echanges*, n°214, oct, pp.40-44.

Decock Good C., (2003), « Reconnaissance et dépréciation du goodwill : la dernière mise à jour de l'IASB (ED3, juillet 2003) », *Revue Française de Comptabilité*, n°360, pp.35-36.

Edvinsson L. & Malone M., (1999), *Le capital immatériel de l'entreprise*, Maxima, Paris.

Esnault B. & Hoarau C., (1998), *Comptabilité financière*, Presses Universitaires de France, 2^{ème} édition.

Hirschey M. & Richardson V. J., (2002), "Information content of accounting goodwill number", *Journal of Accounting and Public Policy*, n°21, pp.173-191.

Hoegh-Krohn N. & Knivsfla K., (2000), « Accounting for intangible assets in Scandinavia, the UK, the US and by the IASB : challenges and a solution », *International Journal of Accounting*, vol.35, n°2, pp.243-265.

IASB, International Accounting Standard n°36, "Impairment of assets".

IASB, International Accounting Standard n°38, "Intangible assets".

IASB, International Financial Reporting Standard n°3, "Business combinations".

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

Meunier I, Gintrac F., (2004), « Les goodwills en IFRS seront-ils plus faciles à analyser ? », *Echanges*, n°214, octobre, pp.32-35.

Obert R., (2003), *Pratique des normes IAS/IFRS*, Dunod.

Pham D., (2003), « Le traitement comptable des survaleurs : l'éternel débat ? », *Les Echos*.

Pierrat C. & Martory B., (1996), *La gestion de l'immatériel*, Nathan.

Pierrat, C., (2000), « Immatériel et comptabilité », in *Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de Gestion et Audit*, sous la direction de B. Colasse, Economica.

- Powell S., (2003), « Accounting for intangible assets : current requirements, key players and future direction », Special issue : Intangibles and Intellectual Capital, *European Accounting Review*, vol.12, n°4, pp.797-811.
- Prat dit Hauret, C., (2004), « Le contrôle de la survaleur : un défi pour les auditeurs légaux », *Journées d'études Université Montesquieu*, Bordeaux IV, 23 janvier, pp.1-16.
- PriceWaterhouseCoopers, (2002), *Comptes consolidés, Règles françaises, Comparaison avec les normes IAS*, Editions Francis Lefebvre, 3^{ème} Edition.
- PriceWaterhouseCoopers, (2003), *IFRS 2005, Divergences France/IFRS*, Editions Francis Lefebvre.
- RSM Salustro Reydel, (2004), « Maîtriser l'essentiel des IFRS, Objectif 2005 », *Option Finance*, supplément n° 789, 14 juin, p.1-107.
- Stenz T. & Zaugg D., (2004), « Nouvelle réglementation du goodwill : une appréciation critique », *Trends & Solutions*, n° spécial, pp.8-10.
- Stolowy H. & Jeny-Cazavan A., (2001), « International accounting disharmony : The case of intangibles », *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, vol. 14, n° 4, pp. 477-496.
- Stolowy H, Haller A., Klockhaus V., (2001), « La comptabilisation des marques en France, en Allemagne et selon les règles de l'IASC », *Comptabilité Contrôle Audit*, mars, vol. 1, n° 7, pp.41-60.
- Tondeur H., (2003), « Détermination des unités génératrices de trésorerie selon la norme IAS 36 », *Revue Française de Comptabilité*, n°355, mai, pp.27-32.
- Walliser E., (2001), *La mesure comptable des marques*, Vuibert.
- Walliser E., (1999), « La mesure comptable des marques à l'heure de l'intégration européenne : une disparité préoccupante », *Comptabilité Contrôle Audit*, tome 5, vol. 2, sept., pp. 47-60.
- Watts R. & Zimmerman J., (1978), « Towards a positive theory of the determination of accounting standards », *The accounting review*, vol.53, january, pp.112-134.

Annexe 1 : Régression linéaire

Variables introduites / éliminées (b) a Toutes variables requises introduites ; b Variable dépendante : INCORP

Modèle	Variables introduites	Variables éliminées	Méthode
1	ENDT_AT, ENDT_CP, Q_TOBIN, ACTIF (a)	.	Introduire

Récapitulatif du modèle a Valeurs prédites : (constantes), ENDT_AT, ENDT_CP, Q_TOBIN, ACTIF

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,574(a)	,330	,230	24,16284634 917063%

ANOVA (b) a Valeurs prédites : (constantes), ENDT_AT, ENDT_CP, Q_TOBIN, ACTIF ; b Variable dépendante : INCORP

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	7750,308	4	1937,577	3,319	,025(a)
	Résidu	15763,765	27	583,843		
	Total	23514,072	31			

Coefficients (a) a Variable dépendante : INCORP

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification	Statistiques de colinéarité	
		B	Erreur standard	Bêta			Tolérance	VIF
1	constante	-25,577	62,118		-,412	,684		
	ENDT_CP	,000	,002	,041	,234	,817	,810	1,235
	Q_TOBIN	-12,381	5,341	-,419	-2,318	,028	,761	1,314
	ACTIF	26,020	13,705	,350	1,899	,068	,733	1,365
	ENDT_AT	-,370	,366	-,186	-1,010	,322	,728	1,373

Diagnostics de colinéarité (a) a Variable dépendante : INCORP

Modèle	Dimension	Valeur propre	Index de conditionnement	Proportions de la variance				
				constante	ENDT_CP	Q_TOBIN	ACTIF	ENDT_AT
1	1	3,656	1,000	,00	,00	,01	,00	,01
	2	,982	1,930	,00	,77	,00	,00	,00
	3	,294	3,525	,00	,06	,42	,00	,14
	4	,066	7,456	,01	,06	,39	,02	,85
	5	,002	38,274	,99	,10	,17	,98	,00

Annexe 2 : Données récapitulatives

Voir tableaux pages suivantes

NOM	Position dans les comptes	Année	Goodwill	Actif incorp (hors gw)	Actif immo	Actif total	Actif incorp/actif total	gw/(gw+incorp)	gw/actif immo	gw/actif total	(gw+incorp)/actif total
			en millions d'euros								
ACCOR	1ère ligne de l'actif	2003	17 19,00	384,00	7 274,00	10 956,00	3,50%	81,74%	23,63%	5,69%	19,19%
Hotellerie-restauration-tourisme		2002	1679,00	479,00	7 844,00	11 275,00	4,25%	77,80%	21,40%	14,89%	19,14%
		2001	1879,00	533,00	8 320,00	12 100,00	4,40%	77,90%	22,58%	15,53%	19,93%
AIR LIQUIDE	actif immo	2003	827,40	224,00	5 503,50	11 004,80	2,04%	78,70%	5,03%	7,52%	9,55%
Energie et produits de base	mais ligne spéciale	2002	900,60	205,10	7 834,00	10 959,00	1,87%	81,45%	11,50%	8,22%	10,09%
	intitulé survaleur	2001	871,20	147,80	8 552,90	12 054,50	1,23%	85,50%	10,19%	7,23%	8,45%
ALCATEL	1ère ligne de l'actif	2003	3 839,00	284,00	6 836,00	21 132,00	1,34%	93,11%	56,16%	18,17%	19,51%
Télécommunications		2002	4 597,00	312,00	8 689,00	25 880,00	1,21%	93,64%	52,91%	17,76%	18,97%
		2001	5 257,00	472,00	11 899,00	36 549,00	1,29%	91,76%	44,18%	14,38%	15,67%
ARCELOR	n'apparaît pas ms	2003	-645,00	94,00	12 590,00	24 608,00	0,38%	117,06%	-5,12%	-2,62%	-2,24%
Transformation des métaux	compris dans immo	2002	-1046,00	nd	12 853,00	25 836,00	nd	nd	-8,14%	-4,05%	nd
	incorp	2001	changement usinor devient arcelor								
BOUYGUES	actif immo	2003	264,00	6 409,00	11 984,00	25 069,00	25,57%	3,96%	2,20%	1,05%	26,62%
BTP (61%)	mais ligne spéciale	2002	297,00	5 746,00	12 357,00	24 783,00	23,19%	4,91%	2,40%	1,20%	24,38%
	écart d'acq	2001	366,00	3 408,00	9 275,00	22 511,00	5,14%	9,70%	3,95%	1,63%	16,77%
CAP GEMINI	n'apparaît pas ms	2003	1 105,00	744,00	2 408,00	6 031,00	12,34%	59,76%	45,89%	18,32%	30,66%
Services informatiques	compris dans immo	2002	829,00	799,00	2 225,00	5 862,00	13,63%	50,92%	37,26%	14,14%	27,77%
	incorp	2001	878,00	952,00	2 409,00	6 757,00	14,09%	47,98%	36,45%	12,99%	27,08%
CARREFOUR	n'apparaît pas ms	2003	9 131,50	1066,30	24 541,90	39 063,30	2,73%	89,54%	37,21%	23,38%	26,11%
Distribution Générale-Gd public	compris dans immo	2002	9 302,00	998,50	24 758,20	38 924,30	2,57%	90,31%	37,57%	23,90%	26,46%
	incorp	2001	9 813,90	987,70	26 560,60	43 470,40	2,27%	90,86%	36,95%	22,58%	24,85%
CASINO GUICHARD	actif immo	2003	761,30	3 284,80	9 153,10	15 334,40	21,42%	18,82%	8,32%	4,96%	26,39%
Distribution Générale-Gd public	mais ligne spéciale	2002	682,70	3 262,00	9 174,30	15 614,20	20,89%	17,31%	7,44%	4,37%	25,26%
	écart d'acq	2001	833,70	3 298,80	9 629,30	15 014,30	21,97%	20,17%	8,66%	5,55%	27,52%
DANONE	actif immo	2003	2 413,00	1734,00	9 982,00	14 305,00	12,12%	58,19%	24,17%	16,87%	28,99%
Agroalimentaire	mais ligne spéciale	2002	2 734,00	1493,00	9 591,00	15 275,00	9,77%	64,68%	28,51%	17,90%	27,67%
	gw	2001	4 603,00	1523,00	12 973,00	16 900,00	9,01%	75,14%	35,48%	27,24%	36,25%
EADS	n'apparaît pas ms	2003	9 372,00	322,00	25 271,00	54 378,00	0,59%	96,68%	37,09%	17,23%	17,83%
Aéronautique - armement	compris dans immo	2002	9 586,00	203,00	24 027,00	46 254,00	0,44%	97,93%	39,90%	20,72%	21,16%
Défense	incorp	2001	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
FRANCE TELECOM	1ère ligne de l'actif	2003	25 838,00	16 554,00	85 375,00	99 833,00	16,58%	60,95%	30,26%	25,88%	42,46%
Télécommunications	ligne spéciale	2002	27 675,00	18 411,00	92 740,00	106 587,00	17,27%	60,05%	29,84%	25,96%	43,24%
	écart d'acquisition	2001	34 963,00	18 189,00	104 337,00	127 358,00	14,28%	65,78%	33,51%	27,45%	41,73%
L'OREAL	actif immo	2003	844,00	3 761,70	8 136,40	15 012,10	25,06%	18,33%	10,37%	5,62%	30,68%
Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	mais ligne spéciale	2002	778,30	4 011,40	8 130,40	14 972,70	26,79%	16,25%	9,57%	5,20%	31,99%
	écart d'acquisition	2001	686,50	4 127,30	8 140,30	14 872,20	27,75%	14,26%	8,43%	4,62%	32,37%
LAFARGE	1er ligne de l'actif	2003	4 149,00	2 823,00	19 048,00	24 835,00	11,37%	59,51%	21,78%	16,71%	28,07%
Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	ligne spéciale	2002	4 633,00	2 835,00	21 168,00	26 639,00	10,64%	62,04%	21,89%	17,39%	28,03%
	écart d'acquisition	2001	4 974,00	3 225,00	23 562,00	29 902,00	10,79%	60,67%	21,11%	16,63%	27,42%
LAGARDERE SCA	actif immo	2003	1736,20	1762,60	9 445,90	17 956,50	9,82%	49,62%	18,38%	9,67%	19,48%
Conglomerat Media (60%)	mais ligne spéciale	2002	1876,80	1926,40	9 930,90	18 170,10	10,60%	49,35%	18,90%	10,33%	20,93%
eads (40 %)	écart d'acq	2001	1969,00	1977,70	8 861,20	18 012,80	10,98%	49,89%	22,22%	10,93%	21,91%
LVMH	actif immo	2003	3 410,00	3 902,00	12 619,00	20 543,00	18,99%	46,64%	27,02%	16,60%	35,59%
Conglomerat	mais ligne spéciale	2002	3 631,00	4 199,00	13 490,00	21 417,00	19,61%	46,37%	26,92%	16,95%	36,56%
	écart d'acquisition	2001	3 516,00	4 308,00	14 280,00	23 832,00	18,08%	44,94%	24,62%	14,75%	32,83%
MICHELIN	actif immo	2003	303,60	163,20	6 601,40	16 166,90	101%	65,04%	4,60%	1,88%	2,89%
Equipement automobile	mais ligne spéciale	2002	307,40	135,40	6 730,20	16 311,10	0,83%	69,42%	4,57%	1,88%	2,71%
	écart d'acquisition	2001	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
PERNOD-RICARD	actif immo	2003	199,00	1955,60	3 148,50	7 043,60	27,76%	9,24%	6,32%	2,83%	30,59%
Agroalimentaire	mais ligne spéciale	2002	242,50	2 092,80	3 518,60	7 560,30	27,68%	10,38%	6,89%	3,21%	30,89%
	survaleurs	2001	239,80	2 023,40	4 171,70	9 621,80	21,03%	10,60%	5,75%	2,49%	23,52%

NOM	Position dans les comptes	Année	Goodwill	Actif incorp (hors gw)	Actif immo	Actif total	Actif incorp/ actif total	gw/(gw+ incorp)	gw /actif immo	gw /actif total	(gw+incorp)/ actif total
PSA Automobiles	actif immo	2003	2 039,00	223,00	16 612,00	58 064,00	0,38%	90,14%	12,27%	3,51%	3,90%
	ligne spéciale	2002	2 200,00	224,00	16 199,00	56 008,00	0,40%	90,76%	13,58%	3,93%	4,33%
	écart d'acq	2001	2 311,00	204,00	15 728,00	55 416,00	0,37%	91,89%	14,69%	4,17%	4,54%
PPR Distribution Générale-Gd public	actif immo	2003	3 356,00	7 104,50	13 564,70	24 639,40	28,83%	32,08%	24,74%	13,62%	42,45%
	mais ligne spéciale	2002	4 216,10	6 639,30	14 188,90	30 023,60	22,11%	38,84%	29,71%	14,04%	36,16%
	écart d'acquisition	2001	5 291,90	6 496,10	15 139,70	34 979,20	18,57%	44,89%	34,95%	15,13%	33,70%
RENAULT Automobiles	n'apparaît pas ms	2003	191,00	1203,00	22 443,00	58 291,00	2,06%	13,70%	0,85%	0,33%	2,39%
	compris ds immo incorp	2002	200,00	705,00	20 229,00	53 228,00	1,32%	22,10%	0,99%	0,38%	1,70%
	(r&d, gw, autres)	2001	223,00	80,00	10 785,00	50 129,00	0,16%	73,60%	2,07%	0,44%	0,60%
SAINT GOBAIN Matériaux de construction	actif immo	2003	4 902,00	1 836,00	17 237,00	30 095,00	6,10%	72,75%	28,44%	16,29%	22,39%
	mais ligne spéciale	2002	5 521,00	1 914,00	18 840,00	30 148,00	6,35%	74,26%	29,30%	18,31%	24,66%
	écart d'acquisition	2001	6 065,00	1 805,00	19 678,00	32 142,00	5,62%	77,06%	30,82%	18,87%	24,49%
SANOFI-SYNTHELABO Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	dans immo incorp	2003	124,00	897,00	2 712,00	9 749,00	9,20%	12,14%	4,57%	1,27%	10,47%
	mais ligne spéciale	2002	134,00	1 161,00	2 899,00	9 459,00	12,27%	10,35%	4,62%	1,42%	13,69%
	écart d'acquisition	2001	141,00	668,00	2 296,00	9 967,00	6,70%	17,43%	6,14%	1,41%	8,12%
SCHNEIDER Electricité-électronique	actif immo	2003	3 512,80	270,70	6 553,70	13 920,80	1,94%	92,85%	53,60%	25,23%	27,18%
	mais ligne spéciale	2002	3 371,90	259,90	6 181,10	13 769,50	1,89%	92,84%	54,55%	24,49%	26,38%
	écart d'acquisition	2001	3 840,70	210,40	10 413,40	15 250,30	1,38%	94,81%	36,88%	25,18%	26,56%
SODEXHO Environnement et services aux collectivités	actif immo	2003	1 492,00	2 686,00	4 640,00	8 108,00	33,13%	35,71%	32,16%	18,40%	51,53%
	mais ligne spéciale	2002	1 616,00	2 940,00	5 005,00	8 544,00	34,41%	35,47%	32,29%	18,91%	53,32%
	écart d'acquisition	2001	1 710,00	3 021,00	5 176,00	8 667,00	34,86%	36,14%	33,04%	19,73%	54,59%
ST-MICRO Electricité-électronique	actif immo	2003	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
	mais ligne spéciale	2002	159,00	311,00	6 813,00	12 004,00	2,59%	33,83%	2,33%	1,32%	3,92%
	écart d'acquisition	2001	63,00	150,00	6 240,00	10 798,00	1,39%	29,58%	1,01%	0,58%	1,97%
SUEZ Environnement et services aux collectivités	actif immo	2003	5 851,50	1 632,80	41 629,50	69 950,20	2,33%	78,18%	14,06%	8,37%	10,70%
	mais ligne spéciale	2002	8 710,90	3 903,00	56 989,50	84 151,30	4,64%	69,06%	15,29%	10,35%	14,99%
	écart d'acquisition	2001	10 319,30	4 234,00	63 709,10	89 481,40	4,73%	70,91%	16,20%	11,53%	16,26%
TF1 Communication-Média	actif immo	2003	114,90	894,90	1 220,60	3 213,00	27,85%	11,38%	9,41%	3,58%	31,43%
	mais ligne spéciale	2002	111,50	892,10	1 231,00	3 136,50	28,44%	11,11%	9,06%	3,55%	32,00%
	écart d'acquisition	2001	119,60	435,70	752,60	2 491,50	17,49%	21,54%	15,89%	4,80%	22,29%
THALES Aéronautique - armement	actif immo	2003	2 146,20	206,30	4 276,00	18 350,60	1,12%	91,23%	50,19%	11,70%	12,82%
	mais ligne spéciale	2002	2 336,10	173,60	4 679,70	18 208,50	0,95%	93,08%	49,92%	12,83%	13,78%
	écart d'acquisition	2001	2 655,80	153,30	5 114,20	19 351,40	0,79%	94,54%	51,93%	13,72%	14,52%
THOMSON Biens d'équipement domestique	compris dans immo	2003	1 100,00	835,00	3 594,00	9 280,00	9,00%	56,85%	30,61%	11,85%	20,85%
	incorp mais données non dispo	2002	1 320,00	863,00	4 023,00	9 714,00	8,88%	60,47%	32,81%	13,59%	22,47%
		2001	901,00	795,00	3 649,00	9 790,00	8,12%	53,13%	24,69%	9,20%	17,32%
TOTAL Energie et produits de base	n'apparaît pas ms	2003	1 348,00	669,00	50 450,00	79 963,00	0,84%	66,83%	2,67%	1,69%	2,52%
	compris dans immo incorp	2002	2 033,00	719,00	54 010,00	85 329,00	0,84%	73,87%	3,76%	2,38%	3,23%
		2001	nd	nd	56 640,00	88 600,00	nd	nd	nd	nd	nd
VEOLIA ENVIRONT Environnement et services aux collectivités	actif immo	2003	4 238,40	2 749,10	23 220,80	38 920,40	7,06%	60,66%	18,25%	10,89%	17,95%
	mais ligne spéciale	2002	6 152,80	3 904,90	26 568,00	42 018,40	9,29%	61,18%	23,16%	14,64%	23,94%
	écart d'acquisition	2001	6 795,80	4 477,00	27 400,70	44 409,30	10,08%	60,28%	24,80%	15,30%	25,38%
VINCI BTP	actif immo	2003	719,70	176,90	9 587,20	21 843,40	0,81%	80,27%	7,51%	3,29%	4,10%
	mais ligne spéciale	2002	921,60	192,30	9 334,20	20 281,60	0,95%	82,74%	9,87%	4,54%	5,49%
	écart d'acquisition	2001	900,20	223,70	9 298,40	20 302,70	1,10%	80,10%	9,68%	4,43%	5,54%
VIVENDI Communication-Média	actif immo	2003	17 789,00	11 798,00	40 564,00	54 920,00	21,48%	60,12%	43,85%	32,39%	53,87%
	mais ligne spéciale	2002	20 062,00	14 706,00	48 495,00	69 333,00	21,21%	57,70%	41,37%	28,94%	50,15%
	écart d'acquisition	2001	37 617,00	23 302,00	99 074,00	139 002,00	16,76%	61,75%	37,97%	27,06%	43,83%

NOM	capitaux propres	dettes financières	dettes totales	Taux endt (CP)	Taux endt (AT)	Capi boursière	Q de Tobin	Moy gw/(gw+inco rp)	Moy (gw+incorp)/A T	Moy endt (CP)	Moy endt (AT)	Moyenne capi boursière	Moy Q de Tobin	Moy AT
En millions d'euros														
ACCOR	3 683,00	3 720,00	7 273,00	101,00%	33,95%	7 153,38	1,32	79,82%	19,42%	96,52%	33,54%	7 000,10	1,26	11 443,67
Hotellerie-restauration-tourisme	3 984,00	3 703,00	7 291,00	92,95%	32,84%	5 749,13	1,16							
	4 279,00	4 091,00	7 821,00	95,61%	33,81%	8 097,80	1,32							
AIR LIQUIDE	5 539,20	2 168,40	5 465,60	39,15%	19,70%	13 987,79	1,77	82,10%	9,37%	46,27%	22,60%	13 651,86	1,71	11 339,43
Energie et produits de base	5 452,10	2 375,90	5 506,90	43,58%	21,68%	12 672,88	1,66							
	5 676,30	3 183,40	6 378,20	56,08%	26,41%	14 294,91	1,71							
ALCATEL	4 038,00	5 293,00	17 094,00	77,93%	36,32%	13 112,90	1,43	92,44%	18,05%	101,82%	24,38%	13 853,99	1,25	27 853,67
Télécommunications	5 995,00	5 783,00	19 885,00	96,46%	22,35%	5 116,48	0,97							
	9 849,00	7 675,00	26 700,00	131,08%	14,48%	23 332,58	1,37							
ARCELOR	7 463,00	6 422,00	17 145,00	86,05%	26,10%	7 363,74	1,00	117,06%	-2,24%	99,94%	29,33%	5 692,32	0,97	25 222,00
Transformation des métaux	7 393,00	8 415,00	18 443,00	113,82%	32,57%	6 192,39	0,95							
			0,00			3 520,82	nd							
BOUYGUES	6 192,00	5 402,00	18 877,00	87,24%	21,55%	9 273,02	1,12	6,83%	22,59%	75,89%	18,97%	10 217,19	1,18	24 121,00
BTP (61%)	6 379,00	5 107,00	18 404,00	80,06%	20,61%	9 151,92	1,11							
	5 503,00	3 322,00	17 008,00	60,37%	14,76%	12 226,64	1,30							
CAP GEMINI	3 351,00	955,00	2 680,00	28,50%	15,83%	4 618,18	1,21	53,87%	28,50%	15,46%	8,96%	5 833,86	1,31	6 216,67
Services informatiques	3 534,00	397,00	2 328,00	11,23%	6,77%	2 732,93	0,86							
	4 342,00	289,00	2 415,00	6,66%	4,28%	10 150,48	1,86							
CARREFOUR	7 380,30	11 312,30	31 683,00	153,28%	28,96%	31 166,48	1,61	90,20%	25,81%	162,91%	30,30%	34 290,88	1,66	40 486,00
Distribution Générale-Gd public	7 046,00	12 049,20	31 878,30	171,01%	30,96%	30 174,72	1,59							
	8 191,60	13 471,30	35 278,80	164,45%	30,99%	41 531,43	1,77							
CASINO GUICHARD	3 875,40	5 848,50	11 459,00	150,91%	38,14%	7 206,52	1,22	19,49%	26,39%	140,81%	37,69%	7 304,13	1,20	15 320,97
Distribution Générale-Gd public	3 847,40	6 444,70	11 766,80	167,51%	41,27%	6 610,52	1,18							
	4 859,90	5 054,90	10 154,40	104,01%	33,67%	8 095,36	1,22							
DANONE	5 528,00	5 036,00	8 777,00	91,10%	35,20%	17 685,79	1,85	66,66%	30,97%	171,89%	66,13%	18 651,34	1,82	15 493,33
Agroalimentaire	5 816,00	19 561,00	9 459,00	336,33%	128,06%	17 784,67	1,78							
	6 727,00	5 936,00	10 173,00	88,24%	35,12%	20 483,55	1,81							
EADS	18 328,00	4 767,00	36 050,00	26,01%	8,77%	15 322,87	0,94	96,68%	19,50%	26,56%	8,52%	11 450,11	0,91	50 316,00
Aéronautique - armement	14 126,00	3 830,00	32 128,00	27,11%	8,28%	7 990,30	0,87							
Défense	nd	nd	nd	nd	nd	11 037,16	nd							
FRANCE TELECOM	23 271,00	49 391,00	76 562,00	212,24%	49,47%	54 436,41	1,31	63,36%	42,48%	-13669,51%	56,33%	42 043,10	1,23	111 259,33
Télécommunications	-171,00	70 883,00	106 758,00	-41452,05%	66,50%	19 885,87	1,19							
	29 188,00	67 504,00	98 170,00	231,27%	53,00%	51 807,02	1,18							
L'OREAL	8 136,20	1 941,20	6 875,90	23,86%	12,93%	43 944,02	3,39	16,29%	31,68%	33,41%	16,79%	49 228,55	3,79	14 952,33
Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	7 433,70	2 646,10	7 539,00	35,60%	17,67%	49 048,25	3,78							
	7 209,80	2 938,90	7 662,40	40,76%	19,76%	54 693,39	4,19							
LAFARGE	10 494,00	8 695,00	14 341,00	82,86%	35,01%	11 798,35	1,05	60,09%	27,84%	108,94%	40,23%	11 657,06	1,05	27 125,33
Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	9 270,00	11 325,00	17 369,00	122,17%	42,51%	9 533,67	1,01							
	10 596,00	12 904,00	19 306,00	121,78%	43,15%	13 639,17	1,10							
LAGARDERE SCA	4 551,80	3 529,30	13 404,70	77,54%	19,65%	6 386,69	1,10	49,76%	20,78%	74,86%	18,72%	6 086,57	1,09	18 046,47
Conglomérat Média (60%)	4 330,00	3 831,90	13 840,10	88,50%	21,09%	5 387,21	1,06							
eads (40 %)	4 743,80	2 777,60	13 269,00	58,55%	15,42%	6 485,81	1,10							
LVMH	8 769,00	6 481,00	11 774,00	73,91%	31,55%	28 269,36	1,95	45,79%	34,99%	89,48%	35,51%	23 279,54	1,67	21 930,67
Conglomérat	8 842,00	7 354,00	12 575,00	83,17%	34,34%	19 181,03	1,48							
	8 701,00	9 689,00	15 131,00	111,36%	40,66%	22 388,24	1,57							
MICHELIN	4 409,06	4 713,52	11 757,84	106,91%	29,16%	5 216,41	1,05	65,04%	2,80%	109,28%	29,99%	4 955,65	1,03	16 239,00
Equipement automobile	4 502,27	5 027,00	11 808,83	111,65%	30,82%	4 659,31	1,01							
	nd	nd	nd	nd	nd	4 991,22	nd							
PERNOD-RICARD	2 755,70	2 457,90	4 287,90	89,19%	34,90%	6 213,16	1,49	9,92%	28,33%	124,93%	39,09%	5 441,11	1,36	8 075,23
Agroalimentaire	2 592,70	2 473,40	4 967,60	95,40%	32,72%	5 204,52	1,35							
	2 512,90	4 779,20	7 108,90	190,19%	49,67%	4 905,66	1,25							

NOM	capitaux propres	dettes financières	dettes totales	Taux endt (CP)	Taux endt (AT)	Capi boursière	Q de Tobin	Moy gw/(gw+incorp)	Moy (gw+incorp)/A T	Moy endt (CP)	Moy endt (AT)	Moyenne capi boursière	Moy Q de Tobin	Moy AT
PSA	12 551,00	24 416,00	45 513,00	194,53%	42,05%	9 821,61	0,95	91,02%	4,25%	205,39%	42,73%	10 754,34	0,98	56 496,00
Automobiles	11 715,00	23 664,00	44 293,00	202,00%	42,25%	10 068,97	0,97							
	11 074,00	24 323,00	44 342,00	219,64%	43,89%	12 372,45	1,02							
PPR	8 630,70	8 541,10	16 008,70	98,96%	34,66%	9 382,49	1,03	38,49%	37,44%	146,43%	42,08%	11 886,85	1,09	29 880,73
Distribution Générale-Gd public	9 187,30	12 431,80	20 836,30	135,32%	41,41%	8 579,84	0,98							
	8 560,00	17 549,70	26 419,20	205,02%	50,17%	17 698,22	1,26							
RENAULT	13 986,00	27 182,00	44 305,00	194,35%	46,63%	15 586,05	1,03	43,65%	1,57%	206,69%	46,50%	12 646,30	1,01	53 882,67
Automobiles	12 205,00	24 485,00	41 023,00	200,61%	46,00%	12 759,47	1,01							
	10 436,00	23 491,00	39 693,00	225,10%	46,86%	9 593,39	0,98							
SAINT GOBAIN	11 310,00	8 731,00	18 785,00	77,20%	29,01%	13 490,97	1,07	74,91%	23,85%	75,32%	28,69%	12 490,65	1,02	30 795,00
Matériaux de construction	11 542,00	8 382,00	18 606,00	72,62%	27,80%	9 534,49	0,93							
	12 348,00	9 401,00	19 794,00	76,13%	29,25%	14 446,48	1,07							
SANOFI-SYNTHELABO	6 341,00	368,00	3 408,00	5,80%	3,77%	43 751,01	4,84	14,79%	10,76%	6,55%	4,08%	49 249,98	5,43	9 725,00
Chimie-Pharmacie-Cosmétiques	6 052,00	416,00	3 407,00	6,87%	4,40%	42 659,19	4,87							
	5 789,00	404,00	4 178,00	6,98%	4,05%	61 339,73	6,57							
SCHNEIDER	7 733,60	4 123,60	6 187,20	53,32%	29,62%	11 954,16	1,30	93,83%	26,71%	53,45%	29,94%	11 916,90	1,27	14 313,53
Electricité-électronique	7 860,90	4 093,80	5 908,60	52,08%	29,73%	10 828,45	1,22							
	8 459,80	4 648,30	6 790,50	54,95%	30,48%	12 968,09	1,30							
SODEXHO	2 315,00	2 488,00	5 793,00	107,47%	30,69%	3 802,20	1,18	35,93%	53,15%	108,71%	31,43%	4 977,22	1,30	8 439,67
Environnement et services aux collectivités	2 471,00	2 693,00	6 073,00	108,98%	31,52%	3 498,46	1,12							
	2 536,00	2 781,00	6 131,00	109,66%	32,09%	7 631,00	1,59							
ST-MICRO	nd	nd	nd	nd	nd	19 372,32	nd	29,58%	2,94%	45,06%	25,78%	22 731,56	2,61	11 401,00
Electricité-électronique	6 994,00	2 962,00	5 010,00	42,35%	24,68%	16 820,41	1,82							
	6 075,00	2 902,00	4 723,00	47,77%	26,88%	32 001,96	3,40							
SUEZ	11 742,90	26 694,10	58 207,30	227,32%	38,16%	15 998,11	1,06	74,55%	13,98%	202,79%	38,98%	22 605,96	1,08	81 194,30
Environnement et services aux collectivités	15 768,20	34 544,50	68 383,10	219,08%	41,05%	17 138,47	1,02							
	20 844,20	33 760,60	68 637,20	161,97%	37,73%	34 681,30	1,15							
TF1	866,10	626,30	2 346,90	72,31%	19,49%	5 950,02	2,58	16,46%	28,57%	55,81%	15,13%	5 801,38	2,72	2 947,00
Communication-Média	806,80	547,60	2 329,70	67,87%	17,46%	5 435,57	2,48							
	770,70	210,00	1 720,80	27,25%	8,43%	6 018,56	3,11							
THALES	2 057,80	2 131,40	16 292,80	103,58%	11,61%	4 580,18	1,14	92,89%	13,71%	121,92%	13,93%	5 138,64	1,16	18 636,83
Aéronautique - armement	2 167,90	2 375,70	16 040,60	109,59%	13,05%	4 336,13	1,12							
	2 173,70	3 317,00	17 177,70	152,60%	17,14%	6 499,61	1,22							
THOMSON	3 592,00	2 128,00	5 688,00	59,24%	22,93%	4 733,95	1,12	54,99%	20,22%	43,27%	17,31%	6 147,72	1,24	9 594,67
Biens d'équipement domestique	3 985,00	1 694,00	5 729,00	42,51%	17,44%	4 562,77	1,06							
	4 029,00	1 131,00	5 761,00	28,07%	11,55%	9 146,43	1,52							
TOTAL	31 466,00	13 618,00	48 497,00	43,28%	17,03%	95 519,00	1,80	66,83%	2,87%	43,54%	17,18%	100 627,73	1,79	84 630,67
Energie et produits de base	33 347,00	15 253,00	51 982,00	45,74%	17,88%	93 266,56	1,70							
	35 397,00	14 730,00	53 203,00	41,61%	16,63%	113 097,63	1,88							
VEOLIA ENVIRONT	6 254,60	16 413,10	32 665,80	262,42%	42,17%	8 627,99	1,06	60,47%	22,42%	222,58%	40,84%	10 190,02	1,06	41 782,70
Environnement et services aux collectivités	8 914,80	16 708,90	33 103,60	187,43%	39,77%	8 974,36	1,00							
	8 271,10	18 023,50	36 138,20	217,91%	40,58%	12 967,70	1,11							
VINCI	3 488,20	6 776,50	18 355,20	194,27%	31,02%	5 499,24	1,09	80,18%	5,04%	188,56%	28,63%	5 154,76	1,10	20 809,23
BTP	3 109,30	5 858,80	17 172,30	188,43%	28,89%	4 615,27	1,07							
	2 884,10	5 277,40	17 418,60	182,98%	25,99%	5 349,78	1,12							
VIVENDI	17 852,00	16 830,00	37 068,00	94,28%	30,64%	20 647,90	1,05	60,94%	49,28%	100,49%	31,94%	34 806,34	1,05	87 751,67
Communication-Média	20 517,00	23 526,00	48 816,00	114,67%	33,93%	16 749,07	0,95							
	46 956,00	43 442,00	92 046,00	92,52%	31,25%	67 022,06	1,14							
Moyenne								58,94%	21,33%	-314,06%	29,46%	18 114,05	1,53	30 537,02